PISSOTEANDO MITOS

FRANCO PISSO



PISSOTEANDO MITOS



FRANCO PISSO



PISSOTEANDO MITOS

FRANCO PISSO

Pisso, Franco
Pissoteando mitos / Franco Pisso. - 1a ed. - Godoy Cruz : Tinta de Luz, 2022.

Libro digital, EPUB
Archivo Digital: descarga y online
ISBN 978-987-8942-93-3
1. Comunicación. 2. Oratoria. I. Título.
CDD 302.2

PISSOTEANDO MITOS
Autor/a: ©2022, Franco Pisso

Edición, corrección, diseño e impresión: Editorial Tinta de Luz
+54 9 261 3014073 | info@tintadeluz.com.ar | www.tintadeluz.com.ar
Mendoza, Argentina.

Colaboración especial: Gianluca Pisso
Dirección de arte: Ramiro González
Dirección creativa: Ignacio Franchini
Ilustración: Bruno Pirani

Queda hecho el depósito que establece la Ley 11.723
ISBN 978-987-8942-93-3
Primera edición
Mendoza, Argentina 2022

ÍNDICE

SINOPSIS

¿En cuántas oportunidades te sentiste incapaz o creíste que no tenías talento? ¿Sos consciente de la cantidad de veces que le echaste la culpa a no tener conocimiento o la habilidad necesaria para perseguir tus sueños? O inclusive en algún momento pensaste “¿Cómo puede ser que todos son más aptos y saben más que yo?”

Es probable que alguna vez te hayas hecho alguna de estas preguntas. Eso es porque todavía crees en varios de los mitos que, lamentablemente, se convirtieron en verdades sociales. En este libro, Franco “Pissotea” estas creencias y te muestra que parte de tus problemas están exclusivamente en tu cabeza y tienen una resolución más sencilla de lo que te imaginas.

Uno de los principales referentes educativos de Argentina pone de manifiesto conceptos que transformarán la forma en la que ves el mundo y también como te ves a vos mismo, todo eso con la elocuencia y simplicidad que lo caracteriza.

A los que festejan conmigo cuando aparece un arcoíris,
pero sobre todo a los que me incitan a bailar en la lluvia
cuando llegan las tormentas.

PRÓLOGO

La comunicación, vehículo para perseguir y conseguir tus sueños

Nunca pensé que me daría tanta alegría el prologar un libro. No es para menos tratándose de la gran admiración que despierta en mí el autor de la presente obra, por su amistad, con la que me honra, y por la pasión que compartimos en las distintas temáticas que suele abordar.

Este joven profesor, ávido de conocimientos, no deja de asombrarnos una vez más con su creatividad y desenvolvimiento en las más variadas redes sociales, volviendo ahora a la carga con estas líneas que tiene usted, querido lector, y que ya se dispone a leer.

En uno de los capítulos Franco se pregunta: *"¿Por qué no puedo ser un abogado normal?"*. Sabrán estar de acuerdo conmigo si le damos como respuesta a nuestro maestro en la comunicación, que quizá su mente infatigable, descubridora de nuevas ideas, y sus ganas de transmitirlas, lo llevan de lleno a dedicarse a este tan importante oficio: enseñar. Puedo dar fe de ello, pues Franco vive lo que proclama en tiempos en que la coherencia en muchos escasea.

Y no se queda en la mera opinión, sino que va directo al hueso con este nuevo libro, invitándonos a llevar a lo más alto la vocación de quienes amamos aprender y formar nuestras mentes para afrontar tiempos cada vez más desafiantes.

Mientras vuelvo a leer algunas líneas de este texto, me quedo perplejo ante la enorme tarea que significa saber comunicar. ¡Qué complejo es! Y, además, poder realizarlo del modo más adecuado. Cuánto puede llegar a pesar en nuestras vidas y en la de los demás. Por eso, Pisso nos ofrece distintas soluciones que nos permitirán comprender que no es imposible ponernos en marcha.

Y debemos entender que nuestros sueños no son solo cuestión de inspiración y sentimentalismos, sino de la voluntad férrea de querer lograr

nuestras metas y poder arribar a la conclusión de que nuestros sueños no son solo nuestros, sino que pueden tocar la existencia de otros, e involucrarlos más allá de quien lo sueñe para modificar sus realidades. Por eso celebro la hora en que el autor sostuvo que siempre deseó “ser el profesor que siempre quiso tener”, pues de su sueño partirán muchas otras personas a las que inspirará.

Franco nos hace una invitación concreta a vivir para servir, a no enfrascarnos en nuestra propia comodidad, por medio de las explicaciones y análisis que nos ofrece, desmitificando cuestiones que a veces nos paralizan injustamente y no permiten que avancemos hacia nuestros objetivos.

Con vivencias ganadas desde lo más íntimo, esta obra “pissotea” con tenacidad cada uno de los mitos que se va proponiendo enumerar. Tarea para nada sencilla, va logrando dar una respuesta a todas aquellas preguntas que alguna vez nos hemos hecho.

Es muy probable que tengamos una concepción de ciertos temas, pero ahora, con una lectura exhaustiva y profunda, puede que emigremos hacia otra mirada.

Con su estilo poco ortodoxo, al que nos tiene acostumbrados el autor, llega incluso al punto de atreverse a poner su mirada filosa en el archiconocido autor de temas de comunicación, Dale Carniege, demostrando una vez más que todo es posible cuando se analizan estos temas desde distintas ópticas, siempre para aportar más conocimientos a esta ciencia.

Nuestro Franco Pisso no guarda nada para sí, todo es para quienes queremos ser sus alumnos, ya sea de las redes (que recomiendo seguir), ya sea del aula en la presencialidad, asistiendo a un teatro o, simplemente, desde su lectura tranquila y asincrónica para intentar seguir sumando conocimientos en la materia.

Lenguaje apropiado, claridad, objetividad, investigación profunda, lectura vasta, y más se pueden encontrar en estas páginas.

Un libro preparado para inconformistas, como suelen señalar quienes lo siguen, no vale la pena leer aquí ni una palabra si no se está dispuesto al cambio personal, a querer mejorar, a buscar ser nuestra mejor versión, en fin, a oír críticas de las que llamamos constructivas. Por supuesto, nada

tiene sentido si no estamos dispuestos a ver más allá, a cruzar la delgada línea de la comodidad de no cambiar un ápice, y a querer transformar nuestro entorno cotidiano. Este texto nos lleva a detenernos un momento frente al espejo de nuestros propios miedos y a revisar cómo estamos parados ante cada mito a los que nos irá convocando.

Nos toca a todos la gran tarea de llegar a tocar el corazón de los demás por medio de nuestras palabras. He aquí una seria invitación a reflexionar sobre el impacto que puede tener en nuestras vidas el saber comunicar bien.

Para que todo esto suceda, los invito a ponernos en movimiento con esta propuesta, pues "mejor hecho que perfecto".

Juan Pablo Pezzetta

Profesor universitario

Colega de Franco en la Cátedra de Oratoria.

INTRODUCCIÓN

¿Cuántas veces soñaste con ganar la lotería, ser el centro de la atención o, simplemente, tener algo que hoy no tenés?

Ahora, alguna vez reflexionaste sobre “¿Qué son los sueños?” o “¿Qué es soñar?”

Mi concepto de “sueño” es: anhelo de felicidad. Básicamente, la felicidad de ser mejor, felicidad de ser más profundo, felicidad de encontrar el sentido a la vida… en fin, felicidad.

Muchas veces, como espero que comprendas con el correr del libro, la clave de ir en búsqueda de los sueños no es “imaginarlo” como dicen muchos por ahí, sino que el punto esencial es el coraje para tener cada vez más control de tu propia vida, más disciplina, más garra, para lograr dar finalmente pasos hacia decisiones más justas, mejores y, en definitiva, más sabias.

Este es un libro que buscará hacer “más ligero el peso de tu cruz” como diría Fito Paez, pero no es un libro para cualquiera. En las siguientes páginas encontrarás un choque entre “las verdades” sociales que nos fueron impuestas y mi experiencia tanto fáctica como teórica en lo que respecta a la comunicación.

¿Alguna vez escuchaste estas afirmaciones o similares?

“Si no sale perfecto no sirve”.

“¿Te sacaste un 9? ¿Por qué no un 10?”

“Si las personas te critican, algo mal estarás haciendo”.

E, inclusive, ¿Cuántas veces te dijiste a vos mismo algo como…?

“No sirvo para esto…”

Hay gente a la que todo le sale bien…”

“No hagas papelones que vas a pagarlo toda tu vida…”

Todas estas frases tienen, intrínsecamente, una finalidad: hacer que no logres cumplir tus sueños, no dejarte buscar tu propia felicidad.

Cuando hablo de felicidad, es un concepto bastante abarcativo, pero quiero traer a colación una palabra que usaban los griegos: *Eudaimonia* (Eu: bueno – daimon: espíritu).

¿Qué quiere decir esto que decían los filósofos griegos hace tantos años?

Cuando tratamos de poner en palabras nuestro propósito de vida, nuestra vocación, nuestra misión, nuestra esencia, sale la palabra *felicidad.* Pero los griegos antiguos no creían que el propósito de la vida fuese simplemente ser feliz, alcanzar un placer instantáneo. La propuesta que los griegos manifestaban era buscar la *Eudaimonia*.

La mejor traducción que le encontré a esta palabra que parece ser tan rara, es básicamente la "realización".

Entonces, ¿cuál es la diferencia entre *felicidad* y *Eudaimonia*? La percepción del dolor, la percepción del sufrimiento.

Ellos decían que es perfectamente posible sentirte realizado y al mismo tiempo estar sobre presión, sentir que estás sufriendo físicamente, estar mentalmente sobrecargado, inclusive estar de mal humor, pero al mismo tiempo estar contento porque estás en el camino correcto.

Siempre tuve una gran dificultad en explicarle a las personas que al hablar en público, por ejemplo, era feliz e infeliz al mismo tiempo, pero como siempre digo, muchas veces la filosofía nos da la respuesta de cosas que antes, probablemente porque no existía Instagram y Aristóteles no hacía challenges de TikTok, se pensaban.

La palabra *Eudaimonia* me incentiva a confiar en que, en ciertos momentos, muchos proyectos de nuestra vida no estarán en sintonía con nuestra alegría, pero aun así vale la pena intentarlo.

Acá vamos a hablar de la búsqueda de la *Eudaimonia*. Cómo hacer para enfrentarnos a situaciones que se interponen entre nosotros y nuestros sueños, cómo vencemos los mitos comunicacionales que nos fueron dichos de chicos y que se pegaron a nuestro cerebro como Messi lleva pegada la pelota a su zurda.

En este libro buscaremos desmitificar cosas que nos fueron impuestas,

mitos que nacieron para que no logremos cumplir nuestro objetivo, para que no batallemos por nuestros sueños, pero me gustaría que tengas algo presente, a partir de este momento cuando hable de felicidad, me referiré al concepto de *Eudaimonia*.

Para seguir con la conceptualización necesaria para que aproveches este tiempo al máximo, quiero dejar en claro la definición más acertada de "mito", según mi percepción.

"Historia imaginaria que altera las verdaderas cualidades de una persona o de una cosa y les da más valor del que tienen en realidad".

Los 10 mitos que vas a encontrar en este libro fueron sacados de mi experiencia personal, como estudiante, como abogado y como profesor de oratoria. Acá habrá anécdotas personales y reflexiones profundas que hicieron que hoy pueda ver el mundo de otra manera.

Yo no sé si los escuchaste, si alguna vez sentiste la presión de que alguien te insinúe el peso de alguno o de todos ellos, o si, peor, vos mismo los adoptaste, creíste y te presionaste sobremanera por su culpa, pero el momento de maduración reflexiva está por comenzar.

Te invito a contrarrestar verdades impuestas, te invito a pensar en estos mitos que, en principio, son comunicacionales pero que vas a poder trasladarlos a todos los ámbitos de tu vida.

Recordá: el sufrimiento será necesario, sin él no hay *Eudaimonia*, pero la recompensa será espectacular y valdrá cada maldito segundo.

MITO:

CALIDAD ES MEJOR QUE CANTIDAD

En el año 2015 fui presidente del Centro de Estudiantes de la Facultad de Derecho. Había estado durante 3 años esperando el momento para pegar el salto y lograr llegar al cargo. Matías era el presidente saliente y, con su retirada, quedó una vara realmente alta. Había cumplido con casi todos los proyectos que se propuso al inicio de su mandato, con una gestión económica de las mejores hasta el momento y, encima, mostraba tener un trato sumamente cordial con las autoridades de la institución. Cuando se termina realizando el traspaso de autoridades, recuerdo haberme sentado en las escaleras de la facultad, en el subsuelo. Tenía el libro de actas en la mano donde el acta numero 73 designaba que yo sería el siguiente presidente del Centro de Estudiantes. Es muy probable que no sientas la relevancia que para mí significó en ese momento esa acta, pero recuerdo haberme dicho a mí mismo: “¿Y ahora?”.

En mi cabeza, no estaba preparado para asumir la representación de 1000 alumnos frente a las autoridades, no sabía muy bien cómo funcionaban las reuniones del consejo directivo, había dialogado con el decano no más de 3 veces y tenía que liderar un grupo de personas que confiaban más en mí que yo mismo.

Volví a mi casa entusiasmado pero muerto de miedo, con más dudas que certezas. Recuerdo que al contarle la situación a mi padre me respondió: “Los melones se acomodan en el carro al andar”.

Luego de haberlo mirado frunciendo el ceño y asintiendo con la cabeza en silencio, me fui a mi habitación a intentar diagramar algo para sacarme el miedo, por supuesto sin haber comprendido a qué se refería.

Esa luna de miel hollywoodense en la que diagramaba un súper plan en

plena madrugada y entre cafés, encontrando la solución a mis problemas, jamás sucedió. Entré en pánico. La pregunta más recurrente en mi cabeza era: ¿Estoy capacitado para enfrentarme a esta situación? (confieso que no era tan políticamente correcto en ese diálogo interno, pero no creo que escribirlo tal cual, tuviese el decoro mínimo que se busca en un libro). Tenía que presentar mi plan de gestión anual frente al decano, el secretario académico, quién sabe algunos docentes, personal de alumnado y mis colegas. En vez de presentar, en ese momento me hubiese encantado que un OVNI me abdujera, me secuestrara y nunca más nadie supiera de mi existencia.

Esa noche miré por la ventana varias veces para ver si algo se acercaba para terminar con tanto sufrimiento, pero como era de esperarse, los OVNIs no estaban interesados en solucionarme la vida.

A la mañana siguiente me senté a la mesa con mi padre a desayunar; le expuse, entre lágrimas, que no sabía qué hacer, que no estaba preparado, que nunca iba a ser perfecto como Matías (el presidente anterior). Mi padre, con la tranquilidad que lo caracteriza, me miró a los ojos y me dijo: *"NO SEAS CAGÓN, ANDÁ Y HACELO"*.

No sé si imaginaste que mi progenitor era una especie de filósofo, antropólogo o psicólogo con una pedagogía digna de ser tomada por Finlandia, pero siendo realista, la tasa de efectividad de su consejo fue del 100 %.

Mirándolo desde lejos y con el diario del lunes, me había capacitado durante 3 años y sabía exactamente lo que se había hecho bien y cómo se había realizado. Me eligieron. Confiaban en mí. ¿Por qué tantas dudas por una maldita presentación?

La respuesta era muy clara: por mi alto grado de perfeccionismo.

Para que sepas como terminó la historia: Mi presentación fue ¡excelente!... bueno, en realidad no sé si "¡excelente!" sino más bien "buena"… Quién sabe "buena" le queda un poco grande… Digna, creo que está bien.

Pero el problema está en que vivimos en una era de superación, una época en la que mostrar nuestros logros es totalmente normal.

Y dado que prácticamente los logros de todos están siempre en evidencia,

resulta realmente fácil empezar a creer que necesitamos ser perfectos si queremos tener éxito en la cultura competitiva actual.

Si creés que la idea de la perfección es un requisito previo al éxito, es necesario que sepas que no estás solo. Hay una gran cantidad de personas, así como le pasó al "Franco adolescente", que cree que el perfeccionismo está aumentando, y numerosos estudios muestran crecimientos significativos durante las últimas tres décadas.

Pero el hecho de que la sociedad valore cada vez más la perfección no significa que ser perfecto hará que tu trabajo sea mejor.

"Perfecto" y "productivo" no es lo mismo, y aunque podría pensar que el perfeccionismo es la clave para acumular más logros y hacer más, la verdad es que el perfeccionismo es en realidad contraproducente.

Es posible que si alguna vez fuiste a una entrevista de trabajo recuerdes una pregunta que es inevitable: "¿Me podrías decir algún defecto que creas tener?". Muchas veces la idea de responder: "Soy muy perfeccionista" tiene como objetivo sortear la pregunta e intentar que, desde el mismo defecto, aparezca una virtud. Pero decir esta cualidad podría dejarte afuera de muchas empresas, sobre todo de las más jóvenes.

El perfeccionismo según la RAE se define como: "Tendencia a mejorar indefinidamente un trabajo sin decidirse a considerarlo acabado".

Me gustaría que vuelvas a leer la definición todas las veces que sea necesario para que comprendas por qué una de las frases más icónicas en mis redes sociales es: "hecho es mejor que perfecto".

La mayoría de los expertos coinciden en que existen 3 tipos de perfeccionismo:

- Perfeccionismo orientado a sí mismo: ocurre cuando las personas son muy críticas consigo mismas. Este es el que sufrí cuando tenía que dar mi discurso de asunción y presentación del plan de gestión.
- Perfeccionismo orientado a otros: ocurre cuando las personas son muy críticas con los demás.
- Perfeccionismo socialmente establecido: ocurre cuando las personas piensan que los demás esperan que seas perfecto. Así que se esfuerzan

en serlo y poder cumplir con estas expectativas.

En algunas situaciones, el perfeccionismo es un resultado directo del ambiente donde te desempeñás. Puede ser algo tan amplio como tu país, el gobierno, la universidad, el colegio, el trabajo e inclusive tu familia. En otras palabras, si convivís en una cultura que exige perfección, vas a empezar a exigir la tuya y la de los otros como resultado.

El perfeccionismo puede verse reforzado por la cultura organizacional, cuando las normas, valores y creencias de una organización se caracterizan por el miedo a cometer un error y la falta de confianza.

Pero no todo el perfeccionismo es el resultado de un entorno de alta presión o de una familia demasiado exigente. Algunas personas tienen personalidades que son naturalmente más susceptibles al perfeccionismo.

Aunque esto no se considera en la ciencia psicológica como un rasgo de personalidad en sí mismo, está altamente relacionado con uno de los cinco rasgos principales de personalidad llamado “neuroticismo”.

¿Por qué dejar de ser perfeccionista ayudaría a hablar en público?

Hay diferentes tipos de perfeccionismo con los que las personas luchan y distintas razones por las que también pueden caer en la trampa del perfeccionismo. Pero el resultado final es siempre el mismo: un gran impacto negativo en la productividad.

El perfeccionismo y la productividad simplemente no van de la mano. Tener estándares superlativos hace que sea prácticamente imposible hacer nada.

Pero, ¿cómo se manifiesta realmente el perfeccionismo en la vida cotidiana? ¿Cuáles son las formas concretas en las que el perfeccionismo obstaculiza la productividad?

El perfeccionismo hace que sea un desafío empezar cosas.

“Las personas que se preocupan por la perfección a menudo tienen dificultades para conseguir trabajo”, dice Erin Baker. Están tan preocupadas por hacer las cosas a la perfección que se sienten paralizadas a la hora de empezar, y su trabajo se resiente. Y agrega: “Su parálisis puede llevar a postergar las cosas, incumplir los plazos y obtener un resultado final de

trabajo que, en última instancia, es de peor calidad que si se hubieran arremangado temprano y empezado a tiempo”.

El perfeccionismo puede inhibir el intento de hacer cosas nuevas, de asumir riesgos, lo que ahoga nuestra capacidad de innovar y de someternos al crecimiento; una especie de “Resistencia” como lo llama Steven Pressfield en el libro “La guerra del arte”.

Hoy en día, viendo esa experiencia del Centro de Estudiantes, como analogía a todas las veces que probablemente sentiste que no estabas preparado para hacer algo, llega a ser obvio que se requiere riesgo y dolor para crecer.

Sin embargo, si no sabés cómo dejar de ser un perfeccionista, estos son riesgos que probablemente no estés dispuesto a tomar y, como resultado, será casi imposible alcanzar tu máximo potencial.

Ni hablar que el perfeccionismo puede generar problemas en la dinámica del equipo. Imaginate si esas inseguridades que expuse en mi casa y con mi padre, las hubiese puesto en manifiesto con el grupo de trabajo. Era muy probable que hubiese perdido completamente la imagen de liderazgo que se había puesto sobre mi persona.

Necesitás aprender a dejar de ser perfeccionista.

Pero, ¿exactamente cómo hacerlo?

1. Empezá poco a poco.

Si pudiese aparecer el Yo actual en vez del OVNI en la ventana de mi cuarto allá por el 2015, le diría a mi Yo adolescente: “No puedes estar pensando en el final de la gestión, en lo que el próximo presidente analizará de lo que hiciste. Tu preocupación inicial es realizar un buen Plan de Gestión y que las personas que estén ahí lo comprendan. Si tu presentación no es similar a la de Steve Jobs en la Universidad de Stanford, no pasa nada. Conformate con que se entienda adónde apuntás”.

Algo que aprendí en la Maestría en Oratoria es que, cuando toca hacer presentaciones o dar clases magistrales en las universidades, las presentaciones deben terminarse antes de considerarlas perfectas.

Con el tiempo, vas a ver que estas imperfecciones no disminuyen tu imagen frente a estas personas y, de hecho, notarás que se identificarán más con vos, porque después de todo, sos humano.

Una vez que te sientas más cómodo dejando ir la necesidad de ser perfecto con las pequeñas cosas, será más fácil lidiar con el perfeccionismo cuando tengas que hacer las cosas más grandes e importantes.

2. Ponete en la piel de los demás.

Si querés saber cómo tratar el perfeccionismo orientado a vos mismo, es necesario que sepas que sos increíblemente duro cuando se trata de “tus cosas” pero es probable que no seas tan exigente con otras personas.

¿Qué le decís a un amigo tuyo que no aprobó un examen? ¿Cómo tratás a tu colega de trabajo que se mandó una cagada y borró archivos que no debía? ¿Qué le decís a un profesor que se olvida de traer el Power Point para la clase y tiene que improvisar sobre la marcha?

Estoy seguro de que pensaste en algo como: “No pasa nada”, “nos puede pasar a todos”, “la próxima la rompés”, “no te enojes, vamos a ver cómo lo arreglamos”.

Entonces, si querés practicar para dejar de ser un perfeccionista, intentá ponerte en el lugar de otra persona y fijate el tipo de compasión que mostrarías si el otro estuviese presentando en público.

Si una fuerza en tu interior te dice que tenés que seguir trabajando en las cosas hasta el punto de lograr la perfección, el ejercicio que te propongo es el siguiente: preguntate a vos mismo qué dirías si tu compañero de trabajo estuviera en esa posición ¿Le dirías que siga trabajando, para lograr la presentación PERFECTA o lo aconsejarías para que se detenga en ‘suficientemente buena’?

Si podés decirle a tu compañero de trabajo que se detenga en “suficientemente buena”, podes decírtelo a vos mismo y detenerte en ese punto.

Si no juzgás las imperfecciones de los demás con esa vara ¿por qué tienes que juzgarte a vos mismo de esa manera?

3. Establecé límites de tiempo para prepararte para la presentación.

Si tu perfeccionismo a) dificulta el inicio de tus proyectos, o b) dificulta la finalización de los mismos, entonces lo mejor que podés hacer es establecer criterios de tiempo.

Te voy a recomendar la técnica que descubrí cuando me faltaba poco para recibirme de abogado pero que me resultó sumamente efectiva, la Técnica Pomodoro.

¿Cómo funciona esta técnica cuyo precursor es Francesco Cirillo?

1. Elegí una tarea para completar.
2. Ajustá un cronómetro a 25 minutos.
3. Trabajá en la tarea hasta que pasen los 25 minutos.
4. Tomá un pequeño descanso de 5 minutos (esto indica la conclusión de un "pomodoro").
5. Repite los pasos del 1 al 4.
6. Después de cada cuatro pomodoros, toma un descanso más extenso, de unos 20 minutos o más.

Al momento de preparar una presentación; prometete a vos mismo: "Voy a trabajar en esta presentación durante los próximos 90 minutos". Cuando termine ese período, va a estar lista, ya sea que creas que el proyecto es "perfecto" o no. Lo dividís según la técnica de Franceso Cirillo y arrancás.

Definir criterios estrictos de tiempo en un proyecto ayudará a evitar que tu perfeccionismo se interponga en el camino de sus tareas, y cuanto más te des cuenta de que "hecho es mejor que perfecto", más fácil será fortalecer esa percepción.

En la oratoria, es mejor hacer muchas veces las presentaciones o los discursos, que hacerlos perfecto.

El hombre es perezoso por naturaleza, lo cual parece no ser del todo negativo si tenemos en cuenta que, gracias a esa característica, pudimos optimizar nuestras actividades y movimientos para gastar la menor cantidad de energía posible. Lo que hasta ahora era una teoría fue confirmado por un grupo de investigadores canadienses, quienes además demostraron que es el sistema nervioso el que induce a realizar el mínimo esfuerzo.

Este equipo de investigadores informa, en un artículo llamado “Current Biology”, que los sistemas nerviosos de los seres humanos son muy hábiles para cambiar la forma en que se mueven con el fin de gastar la menor cantidad de energía posible, es decir, que los seres humanos están programados para ser perezosos.

“Hemos encontrado que las personas cambian con facilidad la forma en la que andan, incluyendo características de su modo de caminar que se han establecido tras dar millones de pasos a lo largo de su vida para poder ahorrar pequeñas cantidades de energía”, dice Max Donelan de la Universidad Simon Fraser, en Canadá.

¿Y por qué eso es importante? Porque es completamente coherente con el hecho de que la mayoría de nosotros prefiere hacer cosas con el mínimo esfuerzo o, en su defecto, echarle la culpa a que eso que debemos hacer “no está dentro de los estándares de cosas que pretendemos de nosotros mismos”.

Esta justificación de “esto no es tan excelente como esperaba” estuvo presente en mi diálogo con la editorial que llevó a cabo mi primer libro. ¿Qué estaba haciendo inconscientemente? Justificando mis miedos por un supuesto grado de perfeccionismo para evitar gastar la energía que me llevaría terminar de una buena vez “Francotiradores” y publicarlo.

El volumen es, sin lugar a dudas, mucho mejor que la calidad. Hoy me encuentro redactando este libro y pienso terminarlo en el lapso de 25 semanas. Voy a dejarlo lo más perfecto que se pueda dentro de ese plazo. Lo revisaré y después de terminado este proceso lo publicaré orgulloso por haberlo hecho.

Si no hubiese dejado de pensar en el perfeccionismo, hubiese renunciado al Centro de Estudiantes, nunca hubiese conocido a mi novia, probablemente no sería docente de la facultad, no hubiese sacado Francotiradores y tampoco este libro. Somos consecuencias de lo que nos animamos a hacer.

Un discurso, una presentación, un pitch de venta o cualquier producto en general nunca está terminado. Hace un tiempo leí esta frase en un libro que contaba la historia de Mark Zuckerberg y su empresa más exitosa, Facebook. Pocas personas lo saben, pero Mark tenía la ayuda de una mujer

muy importante para rentabilizar su red social con una cultura de innovación constante, Sheryl Sandberg.

A Sandberg le gustaba decir que, cuando se trata de producción, “mejor hecho que perfecto”. Esta idea implantada en la cultura de la empresa permitió dar a conocer al público varias novedades, a la par que se produjeron muchos errores, permitiendo el aprendizaje necesario en cualquier lugar que valore la innovación.

Cuando leés más y entendés mejor la filosofía que expone Sheryl, te das cuenta de que la visión que ella anuncia no es “hacelo de cualquier forma”, ni siquiera “hacelo por hacer algo”. Aunque esta es la primera interpretación que se puede realizar, la intención de la oración no es esta.

Varios negocios, sueños y proyectos no salen del papel porque “aún no es el momento”, “no tengo los recursos” o “quién sabe, dentro de poco”. Esta idea de tener que dejar algo 100 % perfecto para lanzarlo, podría ser el STOP antes del START, el final antes del principio, la muerte antes que la vida.

Un punto importante es que el hecho de comenzar y lograr algo sin perfección no significa estancarte. Date cuenta de que Facebook evolucionó con el tiempo de formas que a veces ni siquiera te das cuenta. Al igual que Microsoft, Apple y Samsung, todos siguen evolucionando sus productos, esforzándose por la perfección o para que la mejora continúe. Pero todos, sin excepción, tuvieron un comienzo, algo que se hizo antes de que fuera perfecto. Y si tenés la edad suficiente, recordarás lo malo que era Windows 97 y cómo falló Samsung en sus primeros celulares. Todo empezó y todo mejoró.

Pero este problema no es únicamente tuyo. Somos entrenados para no errar, porque si erramos aparece la vergüenza. De hecho en la escuela te enseñan eso, o al menos en las más de 10 escuelas a las que fui cuando era chico, eso es lo que aprendí. Viví muchos años fuera del país y cuando llegue a la Argentina de adolescente no sabía escribir correctamente, tenía errores de ortografía y nunca olvidaré que, en un examen de lengua, escribí “atravez” en vez de “a través”. Tres errores de ortografía en dos palabras.

¿Cuál fue la iniciativa de la profesora en ese entonces? Hacerme pasar al pizarrón y escribir “ATRAVEZ” como lo había hecho en la prueba. Mis

compañeros se rieron. ¿Intrínsecamente qué pensé? “Soy” un burro. Luego me dio la prueba y me había sacado 8 (me descontaron 2 puntos por errores de ortografía). En ese momento no me importó el ocho, solo me importó la vergüenza que tenía. El premio no venía por intentarlo, aprender a escribir de adolescente, y sacarme diez en el contenido, sino que aparecía el castigo por escribir equivocadamente. Esa es la educación que mamamos. En muchas familias argentinas suele decirse “siempre faltan 5 para el peso”, haciendo referencia a que siempre falta algo, a que siempre miramos lo que no está, en vez de mirar lo que sí.

Si tu intención al momento de comprar este libro fue “quiero crecer y que la comunicación deje de ser un problema en mi vida”, vas a tener que olvidarte de lo que te enseñaron en el colegio y empezar a focalizarte en HACER, HACER Y HACER. ¡Como salga!

Hay que empezar a castigarse un poco menos, priorizar realizar las cosas y usar ese perfeccionismo para mejorar mientras se anda. Hoy comprendo y pregono la frase de uno de mis ídolos:

“Los melones se acomodan en el carro al andar”



MITO:

NO SE PUEDE ENSEÑAR A ALGUIEN A SER INTERESANTE

Después de ver el título del mito, algunas personas pueden rascarse la cabeza y pensar: “¿Profe, en serio vas a hablar de este tema?”. Pará, porque la data que tengo para contar acá es buenísima.

La frase “cómo ser interesante” parece un poco anticuada, medio vieja e incluso un poco de charlatanería barata, pero la idea incrustada en esto es que no hay forma de enseñar a alguien a ser interesante, que quien es interesante nació de esa manera.

Dejame ser sincero y decir que no estoy para nada de acuerdo con esta afirmación, de hecho creo que pocas personas nacen con la cuestión de “ser interesantes” dentro de sí mismas, y no solo que te voy a contar por qué creo esto, sino que te voy a enseñar las claves que, para mí, te convertirán en una persona cautivadora.

En 1936, Dale Carnegie publicó un libro llamado *“How to Make Friends and Influence People”*. Este no fue el primer libro sobre el tema, pero sin duda fue el más famoso. El libro se vende hasta el día de hoy y fue escrito en el momento posterior a la depresión de la bolsa de Nueva York. No es un libro de autoayuda de baja calidad como esos que te prometen en 10 páginas solucionarte la existencia.

Ahora, el contenido del libro no se identifica para nada con lo que voy a contarte en estas líneas, especialmente porque marcó una generación. Lejos estoy de querer enfrentarme a Dale, pero no estoy de acuerdo con él en este punto.

En la introducción a su trabajo, Dale Carnegie se dedica a sistematizar la

técnica o, según él "la ciencia" de hacer amigos e influir en las personas. La mayoría de los pasos que sugiere se circunscriben a vos. Por ejemplo, si querés hacer amigos e influir en la gente, tenés que hacer que la gente guste de vos, tenés que hacer que la gente te preste atención. Es todo el tiempo vos, vos, vos. La idea intrínseca de Dale es hacer una transformación en el sujeto, es decir, cambiar de alguna manera su naturaleza, para que sea interesante. Si soy interesante, vas a querer ser mi amigo, si soy interesante, podré ser influyente. Y la mayor parte de la literatura que viene posteriormente a la obra de Dale absorbe algo de esta idea y pone el problema en el emisor del mensaje. Desmitificando esto, vamos a dar una vuelta de tuerca y volver a una tradición muy profunda que hace que seamos interesantes.

Algunas cosas que están en nuestra cabeza nos hacen caer en errores, son grandes defectos que no nos dejan ser interesantes. La primera es pensar que el interés que los demás tendrán en nosotros debe venir automáticamente. Es decir, simplemente porque estoy saliendo con una chica, o estoy casado con un buen chico, o un hijo aparece en la familia, o me convierto en gerente de la empresa o presidente de la república, etc., automáticamente el interés de la gente vendría sobre mí. Pero esta es una de las mayores falacias que hay.

No hay nada automático e inminente que haga que seas interesante. El hecho de que ganes dinero no te da automáticamente la capacidad de ser interesante. El hecho de que leas uno, dos o mil libros no te dará automáticamente la calidad de ser interesante.

No hay nada que podamos hacer que nos dé automáticamente el poder de ser interesantes. No serás interesante de la noche a la mañana en un pase mágico.

Lo segundo, más profundo y definitivo, que impide la posibilidad de convertirse en interesante, es pensar que hay algo episódico que puede suceder y resolver el problema. Imaginate una situación en la que fuiste a un bar con amigos y contaste un chiste increíble. Todos estaban borrachos, el momento de destacar era el correcto, fue una explosión. Entonces pensaste: "Listo, ésta es la mía. Me convertí en una persona interesante". Puede suceder que las expectativas de las personas aumenten sobre tu persona, y con solo contar mejores y mejores chistes te mantendrás en la

ola. Pero lo más probable es que nadie recordará la broma. El interés de los demás en tu persona nunca nacerá de un acto episódico. No hay nada que hagas una vez que te haga interesante de hecho. Tenemos este fetiche, pero este logro es algo tan aislado que no determina absolutamente nada.

Quiero que te grabes esta frase si lo que realmente querés es ser atrayente para los demás: **“Es interesante quien despierta regularmente el interés”**.

Hay una técnica para ser interesante, y hay una reflexión que tendremos que hacer para conquistar realmente los elementos que nos dan la posibilidad de poner la técnica en práctica. Así que recordá que no hay nada automático que te haga interesante, y no caigas en la pobreza de pensar que una vez que haces algo bueno a otra persona, te deberá algo a partir de ese hecho. Esto usalo también para el resto de tu vida. Ayudaste a un amigo una vez y pensás que tiene que ser tu amigo por los siglos de los siglos. Hay un concepto que aprendí hace mucho con mi papá y lo tengo muy a flor de piel: nadie te debe nada. Así que si querés ser interesante, tendrás que renovar algunos actos diariamente, de lo contrario, será difícil que lo logres.

A algunas personas les gustaría ser interesantes para propósitos irrelevantes. Conozco a muchas personas que compraron libros con títulos muy similares a los de este mito y que tenían el simple interés de conquistar a las mujeres en el boliche. “¿Cómo puedo destacar en el boliche para ser el centro de la fiesta?”. Pero eso es tan infundado que ni me voy a detener...

No existe una técnica para este propósito. Tenés que tener cuidado con cualquiera que diga que sabe cómo hacer algo así. Como regla general, en el boliche el atractivo sexual siempre ganará. Esto no es exactamente interesante en el fuerte sentido de expresión que quiero construir hoy. No ignoro el elemento de la belleza en absoluto, creo que tenemos que tratar de ser hermosos. Pero eso no te dará los elementos para que te conviertas en una persona interesante.

Las personas interesantes tienen una presencia duradera en nuestras vidas y nos ayudan a ser quienes somos. Son esas personas con las que nos gusta estar; sabemos que son buenas, si nos piden algo, respondemos a la solicitud sin demora.

Ser interesante tiene el elemento de consistencia: perdurarás en la historia

de la otra persona atrayéndola, de alguna manera, a un lugar determinado.

Si prestás atención, te darás cuenta de que las personas que te interesaban te ayudaron a pensar. Dan un modelo de pensamiento. Muchos profesores de secundaria son un ejemplo de esto. Para algunos, no hay persona más interesante que los profesores de historia. A los 13 años, somos unos tontos, y el tipo lee muchos libros y puede contar cómo sucedieron las cosas en Rusia y Francia, y habla sobre el capitalismo, el comunismo, etc. Entonces ese tipo nos resulta extremadamente interesante, porque nos saca de un lugar de ignorancia y nos pone frente a una ventana, mirando un universo que no conocíamos. Esto determina monstruosamente la capacidad de ser interesante.

La persona que nos ayuda a pensar se volverá interesante de forma natural. ¿Por qué las personas que viajan tienden a ser más interesantes si saben cómo usar este elemento a su favor? Fueron a Bangladesh, a Londres, lugares a los que nunca fuiste y, cuando regresan, cuentan cómo suceden las cosas en la otra cultura. ¿Y qué te interesa? Debido a que no sabías nada al respecto, no sabías lo que comían en Bangladesh, y el tipo te lo dijo.

En ese sentido, algunas de las técnicas de Dale Carnegie no van a funcionar. Imaginate a una persona que no estuvo en la India y todo lo que quiere es llamar la atención sobre sí misma, lo hermosa que es, etc. Entonces aparece un amigo en la misma ronda diciendo que acaba de llegar de la India y que se comió unos animales extraños en una hoja de plátano. Nadie prestará atención a la persona que solo habló de sí misma.

Las personas que hablan mucho de sí, de sus logros, de sus experiencias internas, no pueden ser menos interesantes, a menos que estés enamorado/a de ese sujeto. Cuando alguien te cuenta la pesadilla que tuvo la noche anterior, lo que está contando no es una experiencia intercambiable, es solo la imaginación de alguien que estaba dormido. Eso no te dice nada en absoluto. No está abriendo en tu cabeza una nueva categoría de pensamiento, una forma de pensar sobre la vida. No te explicará cómo es la vida o como podría ser.

Por casualidad ¿es interesante sentarse el fin de semana con la abuela y que ella siga hablando de su uña encarnada? Incluso puede que la escuches por compasión. No estás ahí porque sea interesante, sino porque sos su

nieto y tenés que amarla. Hablar con personas que solo hablan de enfermedades no es interesante porque no abre nada nuevo, no enseña a pensar en nada. Ahora bien, si un anciano habla de las experiencias que tuvo ante una crisis financiera, o una desilusión amorosa, o cuando fue a la guerra, seguramente se va a poner interesante.

Este es un primer elemento de ser interesante: ayudar a otros a pensar en cosas que él no tendría la capacidad de pensar solo.

En esto, uno puede decir: "Está bien, Franco, pero sos profesor, tenés que hacerlo. Debe de ser fácil para vos estudiar, pero yo no soy un maestro, soy dentista, mi papel en la vida es diferente. Si llego a los ambientes y empiezo a hablar sobre cómo hago un tratamiento de conducto, la gente se va a ir…".

Acá viene el elemento de la experiencia artística. Una persona que ve muchas películas será más interesante si sabe cómo usar ese traje. Cuando recomendás a las personas que no tendrían acceso de forma natural a esa experiencia artística, y la recomendación le ayuda a pensar en un tema de la vida, social o político, vos te convertís en interesante. Cada uno será interesante a su manera. Esto depende de la experiencia individual. Un sacerdote será interesante porque está revelando una forma de actuar frente a la religión. Un amigo que viajó por el mundo será interesante porque está abriendo un meridiano que no tenías. Un taxista puede ser interesante porque te está contando los lugares que tenés que conocer antes de irte de la ciudad que estás visitando.

Una vez, en la facultad, un estudiante me vino a preguntar si sabía astrología. Le dije que yo no sabía nada del tema. Le pregunté por qué quería aprender y me dijo "las mujeres aman la astrología". Su razonamiento, aunque suene incómodo, tiene algo de certero. Cuando alguien habla de astrología, ¿por qué es interesante para mucha gente? Porque desde las posiciones de las estrellas puedes bajar información, y muchas personas se sienten identificadas con lo que se dice. Abrís una visión general de las posibilidades en la cabeza de la persona. Todo lo que concierne a la apertura y a las formas de pensar te convertirá en una persona interesante.

Escucho muchas chicas decir que ningún hombre se preocupa por ellas.

No les importa porque solo les interesan ellos mismos o los temas más aburridos. Imagínense sentarse con una persona que está por recibirse de abogado, cuando comienza a hablar es demasiado aburrido. Para interesarte en estos temas legales, necesitás ser el tipo de persona que tiene interés en todos los temas pero, como regla general, es muy aburrido. ¿Y por qué a nadie le importa ese tipo de charla? Porque no abre un meridiano de pensamiento en la cabeza de nadie.

Cualquiera que quiera ser interesante tendrá que profundizar en el conocimiento humano que es de interés general. La psicología es de interés general, el funcionamiento de la cabeza es de interés general. Cuando ves películas, se vuelven más interesantes porque podés hacer múltiples correlaciones. Si estás informado sobre tu país, serás una persona interesante. Sé que mucha gente no puede mantenerse al día con las noticias, pero algo sobre la dinámica del país hay que saber. Hay mucha gente que no es interesante porque está absolutamente desplazada de lo que está sucediendo.

Si sos de un partido político y querés ser interesante, te aconsejo que entiendas la otra cara. Si no estás dispuesto a entender el funcionamiento del oponente, te convertirás en una persona muy molesta. Conozco a mucha gente que perdió amigos durante el período electoral debido a eso.

Una de las formas de llegar a ser interesante es lo que los antiguos llamaban "pensamiento dialéctico". Debés mirar la cosa por un lado, pero también te vas a poner en la cabeza de los del otro lado. Eso es muy saludable y lo hace muy interesante. Es el tipo de perspectivas que generan una gran amplitud.

El ejercicio dialéctico consiste simplemente en escuchar lo que el otro tiene que decir, es leer sobre los temas. Votá por quien quieras, pero seguí el foro de discusión del partido opuesto; hablá con los que piensan diferente con el máximo interés, sin ningún tipo de cinismo. Después de la confrontación dialéctica, se extrae la verdad de ella si es un tema que tiene algo de verdad. Algunos temas no tienen verdad, solo varios lados. Por ejemplo, en la preferencia alimentaria: algunos prefieren el asado, otros sushi y yo pizza de ananá. Tranquilo. No hay uno que esté bien y uno esté equivocado.

¿Cuáles son, entonces, las formas de ayudar a otros a pensar?

Deberías leer algún diario, pero dialécticamente, porque los medios de comunicación hoy en día divulgan noticias falsas. Compará la información con otras fuentes. Desde el principio dije que no hay un pase de magia, es difícil ser interesante. También debés leer libros. Si no podes leer solo, busca un club de lectura. ¿Leerías Hamlet de Shakespeare solo?

A alguien le puede sorprender que recomiende Shakespeare, porque en los ambientes que normalmente suelo frecuentar a nadie le interesa ese autor. Pero el punto acá es volverse interesante, así que se explica. La gente no suele viajar a la India, pero cuando alguien va se vuelve interesante; no porque sea diferente, sino porque la experiencia es más amplia que el promedio. El tipo que va al boliche tres veces a la semana puede contar muchas historias, pero nada es interesante; cualquiera que vaya una vez sabe cómo es. Y acá está el punto en el que difiero de Dale Carnegie: el sujeto no debe modificar el ambiente para su propio beneficio, se vuelve interesante porque está ofreciendo algo a esa comunidad.

Hay un punto que debemos tener en cuenta: es probable que no logres beneficiarte y ser interesante al mismo tiempo. Los temas interesantes están ahí para servir al otro. Si me decís que esto no es para vos, que solo querés ganar sin servir, entonces tengo la antipática obligación de decirte que no querés ser interesante, querés ser un manipulador. Esa es otra historia. No querés que el otro adquiera una amplitud de conciencia, no querés ofrecer contenido para que aprenda a pensar, sino que querés que piense como vos. Cuando querés que alguien piense a tu manera, te convertís en un manipulador. Las personas que quieren ser interesantes deben sostener el siguiente precepto:

“No es mejor que el otro piense como yo, sino que piense más”.

Ese es el punto.

No sé si te habrás dado cuenta de esto con todo el contenido que hago para las redes; hay muchas cosas que están en mi cabeza de las que no hablo, y no es porque quiera ocultarlas, sino porque no te ayudarían. No es interesante, no ayudaría, así que me lo guardo para mí. Lo que intento decirles y enseñarles son cosas útiles para abrir el horizonte de la autoconciencia, profundizar en el sentido común y en el criterio.

Cuando leas Hamlet, entenderás algo sobre la venganza, que un hombre común no sabe. En la escena en la que Hamlet está a punto de matar a su tío -que probablemente mató a su padre- y se esconde detrás de la cortina con una daga, la primera actitud de su tío es arrodillarse, juntar las manos y decir una oración a Dios. ¿Qué piensa Hamlet en este momento? Reflexiona y piensa que si lo mata en ese momento no se vengará, porque su tío lo lamenta y Dios lo perdonará; lo que quería el protagonista era que su tío se fuera al infierno.

¿Esto es o no es un horizonte de venganza monstruosa? Hamlet nos está enseñando que la venganza profunda no se trata de que nos sintamos aliviados, sino de querer el mal del otro. Cuando tienes una noción de algo como esto, tu horizonte de conciencia se amplía y mucho; sabés que lo que llevás en el pecho no es la voluntad de venganza, y sí, sueño, hambre, ira, etc. Una venganza profunda, el deseo de destrucción de otro sujeto es lo opuesto al amor.

Cuando accedés a este tipo de profundidad, entrás en los entornos y, en cualquier momento, podés ayudar a alguien. Una persona que está verdaderamente interesada en entrar en este tipo de universo y ampliar el horizonte de la conciencia no tiene intervenciones episódicas en la vida de los demás, porque, de hecho, se convierte en alguien más amplio.

Cuando amplíes la cabeza y huyas de los temas que son solo sobre el tiempo, sobre la enfermedad, etc., tendrás el interés. Hacé el siguiente proceso de reflexión… ¿Quiénes fueron las personas más interesantes que te cruzaste en tu vida? Seguramente pensaste en aquellas que te ayudaron a pensar, que te revelaron cosas y que, de alguna forma, te ayudaron a ver el mundo de otra manera.

Otro tipo de persona que nos ayuda es la que nos desafía. No me refiero al tipo de desafío estúpido, el que duda de que seas capaz de saltar de un edificio. Eso no es un desafío, es una provocación. El verdadero desafío tiene, en primer lugar, el ejercicio del interés real. Solo podés desafiar a una persona si realmente sos consciente. Tenés que entender que ningún ser humano está terminado. Los seres humanos no estamos preparados, vivimos todos los días y, con los elementos del día, con las circunstancias, tenemos que ganarnos la vida. Hicimos nuestras vidas a través de lo que somos y a través de lo que nos sucede.

Así que el desafío acá es nunca aceptar que las personas con las que te relacionás están cerradas, ni en el mal ni en el bien. Si querés ser interesante, tenés que interesarte por el otro, para saber dónde está.

La mayoría de la gente no sabe cómo responder a la pregunta básica: “¿Qué te gusta?”. Esto significa que la pregunta “¿Qué quieres ser?” está muy lejos de esa mayoría; lo mismo con “¿Qué sos?”. Estas son preguntas básicas para la orientación en la vida. Muchos no saben cómo responderlas. El noventa y cinco por ciento de las personas no sabe qué responder cuando se les pregunta qué les gusta. La persona no puede responder, o hace una broma, o incluso intenta cambiar de tema. Para ser interesante, debés ayudar a otros a elaborar la respuesta. Es muy importante saber cómo llevar a cabo una conversación en este entorno. Vas a preguntar sobre lo que la persona hizo cuando era más joven, sobre sus reacciones a las situaciones, etc. Cuando la persona no tiene a nadie que responda a estas preguntas, se acerca. Promover este tipo de conversación te hará muy interesante. Ser interesante no es difícil, pero necesitas consistencia. Y te recuerdo, este tipo de conversación no debe ocurrir una vez; tendrás que cultivar constantemente ese hábito.

Cuando estás interesado en una persona, este lugar del desafío aparece mucho. Estás hablando con una persona, te está preguntando ¿qué te gusta?, ¿quién sos?, ¿adónde querés ir?, ¿qué te gustaba hacer de chico? El desafío está presente en cada una de esas preguntas…

En el proceso del desafío, es necesario tener un interés real en la persona, y tener bien definidos en la cabeza los criterios de lo mejor y lo peor, lo correcto y lo incorrecto. Un relativista se volverá, en algún momento, poco interesante. La noción de verdad, correcta e incorrecta, solo aparecerá en las personas maduras.

Es un fetiche pensar que podés ser interesante para todos, todo el tiempo. Es imposible. Solo vas a hacer eso si usás técnicas de manipulación, pero entonces no serás una persona interesante, serás un especulador. Por ejemplo, para cerrar un acuerdo comercial, no se necesita ser interesante, solo se necesita tener técnicas comerciales, persuadir, como explico en mi libro Francotiradores. Es otro proceso. Acá estoy hablando de una realidad verdaderamente profunda que te hará feliz; al final de la vida tendrás sustancia.

Tendrás que madurar y entender que no sos lo más interesante de este mundo. Hay una realidad allá afuera que fue creada, que existe, que tiene consistencia, que tiene verdad. Las cosas en tu cabeza cambian todo el tiempo. Hay cosas relativas, pero la verdad no es relativa. Cuando querés madurar de verdad, no hay forma de que no seas interesante. La gente sólo tiene un interés en la realidad; y la realidad es real.

En resumen: música, cine, teatro, un poco de cultura política, ejercicio de presencia, ganas de madurar cada día. Acostumbrémonos a servir.

En tu próxima conversación, observá si no hablás demasiado sobre vos mismo, o si no te comunicás agresivamente, superlativamente.

Ya es hora de cambiar eso.

Reemplazar: Viajé a Tailandia y fue increíble, me hospedé en un maravilloso hotel de 5 estrellas. ¡Nunca había visto una cama tan suave!

Por: ¡En Tailandia descubrí que consideran súper ofensivas esas figuras con la cabeza del buda! ¿Sabías eso?

O: Sabés, tengo sol alineado con Marte, y la Luna en Aries. ¡Eso explica mucho sobre mí!

Por: Estuve estudiando un poco de astrología, y vi que sos de Sagitario. Generalmente, los de Sagitario son (...) ¿Te identificas con esto?

**(aclaro que no sé nada de astrología, este ejemplo puede ser completamente inviable, solo lo escribo con fines didácticos) **

O: ¡No puedo entender cómo a alguien le puede gustar el helado de pistacho!

Por: Oh, ¿preferís el helado de pistacho? ¿Qué crees que tiene de especial ese sabor?

Puede que no sea sencillo ser interesante, incluso hasta te parezca desgastante, pero de eso se trata. Te dije que no sería fácil, pero se puede lograr. Si seguís leyendo los próximos mitos, quién sabe, sacarás tus propias conclusiones sobre estos o, inclusive, reflexionando pissotearas otros y vas a poder contarlo en tu próxima reunión con amigos y colegas. Si la reflexión es interesante, y hacés que otros vean con claridad un tema que tenían en la oscuridad, ya estarás en el ejército de pissoteadores compulsivos de pavadas que nos fueron dichas como “no se puede

enseñarle a alguien a ser interesante”.



MITO:

NO SOY TAN BUENO COMO DICEN…

Este mito es el típico que no sos consciente hasta que un día alguien te lo cuenta y decís:

“Che, pero eso es exactamente lo que me pasa a mi…”

Es normal que cuando empezás a exponerte, sea en el colegio, en la facultad o en el trabajo, comiencen a llegarte cumplidos del estilo de:

- “Estuvo muy bueno lo que dijiste”.
- “Te felicito”.
- “Me encantó la manera que tenés para comunicar”.

Cuando uno recibe un cumplido por una tarea bien hecha, hay que tener mucho cuidado con lo que nos sucede de manera inmediata. Si tu respuesta frente a ese cumplido es: “no es nada”, “no me gustó mucho, pero gracias”, “Me trabé bastante, creo que podría haberlo hecho mejor”, “X compañero era el indicado para hacerlo, pero bueno…”, es necesario que estés atento porque: podría ser un indicio del *síndrome del impostor*. Este síndrome no es un trastorno oficial como la depresión o la ansiedad, es mucho más común y se lo conoce muy poco.

Los que sufren este síndrome del impostor son incapaces de internalizar sus propios logros, a pesar de tener indicadores externos que les muestran que son competentes, que lo están haciendo bien. Están convencidos de que son un fraude y que, en realidad, no merecen el éxito que están consiguiendo. Asumen que el éxito se debe a la suerte, a la coincidencia, o al haber generado una falsa impresión en los demás.

Si constantemente sentís que lo que hacés no es lo suficientemente bueno, es posible que tengas el llamado síndrome del impostor. Es un término psicológico que describe un patrón de comportamiento en el que dudás de tus logros y tenés un miedo persistente de ser expuesto como un fraude, como un incompetente.

Hoy en día, nos encontramos con profesionales que pasaron por situaciones similares a las descritas anteriormente y que tienen poca confianza en sí mismos. Además, se descubrió que no importa en qué nivel o posición se encuentre esta persona, cualquiera puede experimentar el síndrome.

Generalmente, la persona que se enfrenta a la crisis tiende a llamar "suerte" al éxito o simplemente a un buen momento, y lo descarta de sus victorias, creyendo que otras personas son mejores, más inteligentes o competentes que ellos.

¿Y cómo identificás si tenés el síndrome del impostor? Analizá los siguientes puntos:

- Estás a punto de dar una presentación y creés que todos van a notar tu nerviosismo y desesperación por tener que presentarte.
- Llegado el resultado que buscaste, tu voz interior dice que realmente no merecés haberlo logrado. Estás internamente convencido de que no estarás a la altura de las expectativas.
- En una reunión importante, tu mente crea una escena en la que el CEO entrará en cualquier momento, te tocará el hombro y te dirá que no estás realmente calificado para el trabajo (incluso si sos la persona más experimentada en la habitación).

Esto puede ser debilitante, causar estrés, ansiedad y vergüenza, así como una baja autoestima.

¿Cómo superar el síndrome del impostor?

1. Es esencial buscar la ayuda de un experto o grupo para expresar tus sentimientos, ya que te sorprendería la cantidad de personas que sufre de este síndrome. Nunca fue mi caso, pero quedate tranquilo que no estás solo

en esto, ¡el síndrome del impostor es más común de lo que pensamos!

2. Te recomiendo que hagas una lista de tus logros, habilidades y éxitos, sin importar cuán grandes o pequeños sean. Esto demostrará que tenés un valor concreto para compartir con el mundo.

3. Creá un sólido sistema de apoyo con las personas a las que más respetas: mentores, compañeros, familiares y amigos. Preguntá sus opiniones, esto no solo te ayudará a confiar más en vos mismo, sino también a aprender a recibir críticas. Las personas que decidas incluir dentro de este grupo no siempre estarán de acuerdo con todo lo que digas o hagas, pero debés tener en cuenta que vos las seleccionaste. Mi único consejo para esto es: buscá personas que realmente quieran lo mejor para vos y dales la confianza para que puedan decirte lo que piensan y no solamente cosas positivas. Nacho, Nico, Gonzalo, Sol, mi hermano y mi papá son los que van a leer este libro antes de que salga, sé que me dirán la verdad y si hay algo que debo modificar o que no les gusta. Ese es mi grupo de confianza.

4. Si te toca hablar en público creá un discurso único y cómodo. Es importante saber qué decir cuando alguien te pregunta qué haces o a qué te dedicas.

5. El síndrome del impostor ocurre cuando subestimás lo bueno que sos y cuando creés que necesitas saberlo todo. Como te dije anteriormente, permitite seguir aprendiendo y aceptá que todos tienen sus vulnerabilidades, sin importar su rol o edad actual.

Además de los 5 consejos para superar el síndrome del impostor, es interesante documentar tus logros.

Identificá el resultado tangible de tus acciones, por ejemplo: analizá las cosas buenas que hiciste en tu vida, los resultados que lograste. Yo suelo hacerlo el 31/12 a las 23.30 aproximadamente, cuando estamos esperando año nuevo, pero está bueno tomar conciencia y hacerlo al menos una vez por semestre.

Muchas veces, luego de terminar una masterclass, diversas personas se me acercan para darme alguna repercusión de la charla. Los que toman la iniciativa siempre tienen buena onda y ganas de agradecerte, es importante

no desmerecerte al momento de recibir un halago.

Recordá: sos bueno y suficiente. La próxima vez que alguien te elogie por tu buen discurso, simplemente respondé: “¡Muchas gracias!”.

¿Por qué no serías tan bueno como dicen?



¿..........?

Quiero que arranquemos este nuevo capítulo haciendo un ejercicio, pero debés atenerte a la consigna, sin leer lo que le sigue.

Basándote en la página que le sigue a esta, vas a tener que diseñar un discurso.

Algo que tenga la estructura clásica que suelo enseñar en oratoria:

- Introducción
- Desarrollo
- Conclusión

Puede que sientas que no entendiste el ejercicio, pero es simplemente esto: mirar la siguiente hoja y armar un discurso en base a lo que ves. Dejá fluir por completo la imaginación.

¿Qué se te ocurre?

Empiezo esto con una pregunta relativamente simple:

¿Tenés problemas? La respuesta más obvia, me imagino, es “Sí”, creo que todos los tenemos. Ahora la siguiente pregunta es ¿cómo los enfrentás?

Seamos realistas, vivimos una vida minada de problemas y obstáculos que superar, una constante que nos acompañará siempre. Un examen que rendir, una presentación que preparar, el balance anual que tenés que defender frente a tus superiores, decirle a tu jefe que no te gusta la manera en que sos tratado, negociar las vacaciones en enero, pedir inversiones para que tu emprendimiento salga a flote, en fin... Lo que quiero que veamos en este capítulo es la diferencia entre los que viven una vida plena -aún con esos problemas- y los que viven quejándose por tenerlos.

Es interesante cómo vemos la vida; nos cegamos frente a un océano de oportunidades al dirigir nuestro enfoque y nuestra energía a cosas tan pequeñas. Este ejercicio que te planteé en la página anterior suelo realizarlo con mis alumnos cuando hablamos de “soluciones”. Les di una hoja en blanco con un solo punto negro que no ocupaba ni el 1 % del área del papel y, sin embargo, todos los estudiantes que hacen este ejercicio en clase, sin excepción, piensan solamente en el pequeño punto en el medio del papel blanco. Lo mismo hacemos con la vida, enfocamos nuestras energías en el pequeño punto negro que representa lo que no tenemos y dejamos ir una enorme hoja en blanco de oportunidades.

Ahora vuelvo adonde lo dejé: ¿dónde está tu enfoque, en los problemas o en las posibles e innumerables soluciones? Es triste ver que la gran mayoría preferiría quejarse antes que dedicar sus energías a actitudes positivas que tiendan a la resolución del conflicto.

El arrepentimiento y la queja son muy cómodos, mientras que resolver lo que nos inquieta requiere esfuerzo. “No quiero ir a rendir, me va a ir mal”, “Prefiero no pasar a exponer el proyecto” “¿Para qué le voy a decir esto si igualmente no va a cambiar?”. Este parece ser uno de los axiomas humanos: quedar atrapado en nuestra propia pereza.

Al final, así solemos actuar: nos centramos en los problemas, vivimos al azar, sin un propósito claro, y nos sentimos agotados porque gastamos más energía de la necesaria. El camino es mucho más largo y, casi siempre, nos lleva a un lugar donde no querríamos estar.

Los invito ahora a que se detengan un momento y miren su vida bajo esta nueva perspectiva: reconozcan los obstáculos por delante, para elegir la mejor manera de superarlos.

Te voy a contar una historia que representa perfectamente el punto al que quiero llegar en este capítulo:

Los astronautas, tanto estadounidenses como rusos, se dieron cuenta de que no era posible escribir con una lapicera ordinaria en el espacio, ya que la tinta no salía de la misma debido a la falta de gravedad. La NASA, con toda su tecnología y profesionales calificados, invirtió mucho dinero en investigación e inventó una lapicera que escribía a pesar de la gravedad cero. Los astronautas estadounidenses estaban orgullosos y utilizaron su nueva tecnología en el espacio. La agencia espacial rusa, por otro lado, simplemente cambió a usar un lápiz.

Ambos grupos de profesionales estaban teniendo el mismo problema: no era posible escribir con una lapicera en el espacio.

La NASA se centró en el problema, el hecho de que no funciona en el espacio, por lo que generó nuevos problemas para resolver uno solo: gastó dinero, invirtió tiempo y recursos en investigación, entre otros problemas nuevos.

La agencia espacial rusa mantuvo su enfoque en la solución. Hay muchas formas de escribir sin usar una birome, por lo que buscaron una solución más rentable.

El bolígrafo no era parte de la solución, era parte del problema. Cuando descubrimos un problema, primero debemos pensar en su solución.

Al hacerlo, vas a ver un claro cambio de dirección en tu vida y, de repente, los problemas que alguna vez fueron insolucionables no serán más que el recuerdo de un aprendizaje valioso. Finalmente, las cosas empezarán a “funcionar”.

Necesito que comprendas que presentar bien o mal, tener nervios o

ansiedad, superarlos o seguir quejándote es tu decisión. Tomar las actitudes correctas para cada desafío es lo que marca la diferencia. Lo único que podemos controlar es nuestra mente, por lo que no siempre parece que todo lo demás se salga de control; una mente sana es capaz de encontrar la paz en medio del caos.

¿A mí me encanta salir en las redes hablando todo el tiempo? ¿Y si me equivoco? ¿Qué pasa si digo algo y ofendo a las personas? Tengo más de 1.500.000 visualizaciones mensuales en mis contenidos de las redes sociales, es muy probable que no les guste a todos lo que digo. También es probable que otras personas se sientan invadidas dada la gran cantidad de contenido que subo de manera semanal.

¿Cuál sería la actitud más fácil frente a esos problemas que enfrento todos los días? Sin rodeos, la única manera en que puedo evitar esos problemas es no haciendo nada. Seguir dedicándome a la docencia presencial y obviar todo tipo de exposición masiva. Pero esa no es MI solución. Puede que sea la tuya, pero no la MÍA. Para cumplir con mi propósito, necesito exponerme y enfrentarme a eso. ¿Cuál fue mi solución? Al principio hacer el video 1000 veces hasta elegir el que menos me disgustaba. Aprender a pedir perdón si me equivoco, intentar ser lo más asertivo posible y, por último, encontrar el equilibrio de las cosas. Para todo hay momentos, horarios, maneras y tiempos.

Cuando mi madre se enfermó de cáncer, un amigo que me pidió mantener su nombre en el anonimato cuando le dije que lo incluiría en este libro, me dijo: “Solo hay dos tipos de problemas: los que se pueden resolver y los que no. Para el primero, busquémosle la mejor solución. Para el segundo, resignate, porque no sirve para nada sufrir por algo que no vas a poder cambiar”. Estoy seguro de que lo leyó en algún lugar porque él no suele ser tan profundo, pero recuerdo que me lo dijo con tal grado de cariño que, en mi corazón, esa frase tiene su nombre.

¿Quién nunca perdió el sueño o el apetito por problemas? ¿Quién nunca se desesperó con solo recordar su existencia? E incluso se siente como si estuvieran ahí en tu cabeza molestando, solo para que no olvides que están presentes.

Cuando era consultor de PyMEs, tuve la oportunidad de atender a muchas

empresas, pero uno de nuestros mayores clientes fue una empresa de dentífricos que tuvo un serio problema en su producción, ya que muchas cajas se entregaron sin el producto (el dentífrico), generando inconvenientes para la empresa. Los dueños se acercaron a nosotros porque habían acudido a otra consultora, pero no estaban seguros del ofrecimiento que les habían hecho para tratar el problema. En nuestra primera reunión nos comentan que la solución sugerida por los anteriores era desarrollar una máquina que retiraba las cajas vacías de la última cinta transportadora de producción. El presupuesto para hacer esa máquina (la debían importar de Chile) era altísimo, dado que tenía una báscula con alta precisión que pesaba la caja para ver si estaba vacía, luego de estos procesos, un brazo mecánico sacaba la caja vacía del transportador y chau problema.

En la mitad de la reunión, mientras el cliente exponía su problemática, uno de mis socios, que es Ingeniero Industrial, me manda un mensaje que decía: “Tengo la solución, pero necesito que los convenzas para que me dejen entrar en planta una semana y probar si funciona”. Por la confianza ciega que le tenía (y sigo teniendo), le solicité, con palabras elaboradas y mostrándome sumamente seguro, que nos dejaran intervenir la planta con la finalidad de ver si podíamos pasarles un presupuesto, analizando el problema de manera previa. La semana siguiente estábamos en la fábrica mirando la situación. Los informes del período en que comparecimos a la planta mostraron que ninguna caja sin dentífrico pasó a la siguiente máquina.

En nuestra segunda reunión, los dueños de la empresa estaban desesperados por saber qué había hecho nuestro ingeniero.

Luego de cobrarle una cifra considerable, pero mucho menor al valor de la máquina, nuestro ingeniero le explicó que simplemente había puesto un ventilador para que empujara las cajas vacías fuera de la transportadora.

Aunque puede parecerte una solución sumamente sencilla, esta historia retrata una realidad muy común en el mercado laboral. Estaban completamente anonadados con la solución que habíamos encontrado (me incluyo en el relato, pero mi aporte fue literalmente nulo).

El proceso de cambio de enfoque no es rápido. Se necesita tiempo para ajustar tu forma de pensar ante un problema, es decir, se necesita mucha

práctica hasta que el proceso se vuelve automático.

Empezá a entrenar tu pensamiento sobre los pequeños problemas cotidianos.

No sé vos, pero yo me di cuenta de que centrarse en el problema no resuelve nada. Lo que tenemos que hacer es centrarnos en la solución, encontrar una forma inteligente de resolver estas molestias.

Con esta finalidad, y trayendo a colación mi pasado como consultor de empresas, una herramienta que aprendí a utilizar y que cambió mi manera de enfrentar los problemas es la: **5W2H**. Las 5W representan lo que sería en inglés: «Qué», «Por qué», «Quién», «Cuándo» y «Dónde», mientras que las 2H representan «Cómo» y «Cuánto»

Usaba muchísimo esta herramienta en las consultorías para simplificar las actividades que necesitaban realizarse de la forma más clara posible, intentando eliminar las dudas que pudieran surgir durante el proceso de ejecución; hasta el día de hoy las aplico a las personas que tienen mucho miedo de hablar en público.

Entonces, quiero contarte el significado de cada palabra y te incito a que lo apliques en la resolución de tus problemas, después de todo, el enfoque está en la solución.

- ¿Qué?: ¿Qué se necesita para exponer bien? Te recomiendo que te grabes haciéndolo. La única manera de mejorar en el arte de la oratoria es construyendo sobre lo que hay. Como vimos en el capítulo anterior, es completamente imposible estar listo de antemano. Aun teniendo todos los conocimientos que he adquirido durante estos años de estudio profundo en la materia, siempre que hago un video encuentro algún error. Ese error me hace mejorar, ese error me hace crecer. Sin matarme por tenerlo, simplemente “puliendo”. Entonces, grabate, escuchá tus propios audios de WhatsApp, fijate “qué necesitas”. Puede ser sacarte algunas muletillas, impactar más con un arranque que realmente atrape a tu auditorio, ¿quién sabe hacer que la voz deje de temblar en los primeros minutos? Es muy importante que puedas identificar los defectos. Esos serán el “QUÉ”.
- ¿Por qué?: ¿Por qué tengo que exponer bien? Voy a contarles una

confidencia; este es el punto que creo más relevante de las 5W. Cuando analizamos e identificamos el objetivo de la presentación, una gran cantidad de niebla se corre del camino. ¿Cuál es el objetivo de tu defensa oral de tesina? ¿lucirte?, ¿aprobar?, ¿persuadir al tribunal?, ¿conmoverlos?, ¿agradarles? Existen muchísimas opciones y esa es la primera gran decisión que tenés que tomar antes de realizar cualquier presentación. Lo mismo sucede cuando me toca asesorar a un político: ¿Este discurso tiene que ser bueno porque necesitamos que te voten o porque necesitás generar confianza? La idea de preparar considerando la finalidad es completamente diferente y sumamente importante.

- Dónde: Hablar en público es uno de los mayores miedos de la población mundial, eso sucede por varios motivos que abordaremos más adelante, pero uno de ellos es la incertidumbre del "qué pasará". Es necesario que averigües absolutamente todo lo que puedas en cuanto a "dónde" te encontrarás con ese problema. No sé si te gustará el fútbol, pero hay algo que suele hacerse en todos los partidos, el famoso "reconocimiento de campo". El día previo al partido, e inclusive muchas veces durante las horas previas, los jugadores salen a la cancha para saber cuál es el estado del campo en el que van a jugar. En base al estado en que se encuentre, deciden jugar con botines con más tapones o menos, tapones de metal o tapones de plástico. ¿Qué están haciendo? Personalizando el "dónde". Cuanta más información se tenga del "dónde", menos dudas aparecerán.
- Cuándo: ¿Es necesario prepararse tres semanas antes de tu presentación? ¡La respuesta es siempre "DEPENDE"! Tres semanas antes para una presentación en la Organización de las Naciones Unidas, frente a todos los presidentes, teniendo el síndrome de asperger, es poco tiempo. Tres semanas para presentar un trabajo oral en la universidad es mucho tiempo. ¿Pero sabés qué? También depende del sujeto. Es necesario que hagas y te equivoques para que entiendas cuando sí o cuando no. Si ya pasaste por la universidad, no podes negar que al final de tu carrera organizabas mucho mejor los tiempos que al comienzo. ¿Por qué pasó eso? Por la cantidad de exámenes que tenías encima.
- ¿Quién?: ¿Quién es el responsable? Para responder a esta pregunta tenés que partir de la premisa: "La ausencia de control, genera

ansiedad". Grabátelo. Todo lo que dependa de otros puede ocasionarte un problema. "¿Franco, pero eso significa que tengo que hacer todo yo?" ¡Noooooo! Si tenés que presentar un trabajo en conjunto no es necesario que hagas todo vos, pero es importante que sepas que cuantos más integrantes sean, mayor será tu nerviosismo (sobre todo si realmente considerás que esa presentación es importante). Todo lo que te exceda generará nervios y/o ansiedad. Por eso es importante delimitar hasta dónde sos el real responsable por lo que pueda suceder en tu presentación y hasta dónde no.

- ¿Cómo?: Esta respuesta es el famoso plan de acción. Como te comenté en el punto anterior, cuantos más puntos tengamos resueltos antes de presentarnos, mejores chances de acertar tendremos. La planificación es esencial, pero aprovechándome de este punto quiero responder a un tema que suelen preguntarme muchísimo: ¿Hay que tener TODO preparado? Para este punto considero muy relevante que sepas de dos estadísticas que yo mismo diagramé para cuando comenzaba a presentarme frente a un auditorio.

1. Tengo que saber el triple de lo que voy a decir. Si tengo que hablar 3 horas, debería tener conocimiento como mínimo para hablar 9. ¿Por qué? Por los famosos imprevistos que pueden surgir en el "cómo". Resulta que preparaste una presentación para tu trabajo y la idea era simplemente que cuentes lo que realizó tu área. Si contás todo y luego aparecen "preguntas", vas a encontrarte con el gran problema de la ausencia de respuestas. Entonces, te recomiendo que prepares presentaciones más cortas y guardes contenido, por las dudas que aparezcan imprevistos.
2. Cuanto menos tiempo disponible para realizar la presentación, mayor preparación se requiere. De hecho, siempre les digo a mis alumnos que el tiempo de presentación es inversamente proporcional al tiempo de preparación. Es probable que, si tenés que hablar durante una hora con un amigo de tu último año, no necesites tanta preparación. Cosa va, cosa viene, el tiempo se ajustará según lo que vos creas relevante. Cuando soy invitado a disertar en universidades y me disponibilizan tres horas, suelo prepararme muchísimo menos que cuando una empresa

me contrata para un workshop de 30 minutos.

- ¿Cuánto?: ¿Cuánto costará? Para aquellos que estudiamos en el hemisferio sur, sabemos lo difícil que es preparar materias en enero. No cuesta lo mismo que en julio, el frío invita a sentarse cerca de la estufa y acompañarlo con un buen libro. Pero enero no. Enero no fue especialmente diseñado para los que rindieron alguna vez en febrero. Vacaciones, calorcito, pileta, cervecita, nada apoya al pobre estudiante. Es importante que diagrames cuánto te costará en base a las obligaciones o condiciones que creas que afectarán tu rendimiento.

En estos momentos tengo +300.000 suscriptores en YouTube y debo contarte que crear contenido los lunes se me hace imposible, los mails que tengo que responder, los presupuestos a enviar, las correcciones a realizar, todo se hace cuesta arriba. Los mejores días para grabar son los martes por la mañana. Cuesta mucho menos. ¿Se entiende adónde debe apuntarse con este último punto?

Estas preguntas se centran en la solución más que en el problema en sí. La herramienta no solo es aplicable a problemas, sino que podés utilizarla para realizar una planificación, por ejemplo, para cómo ascender en el trabajo.

Quiero que practiques esta metodología porque puede cambiar por completo la forma en que enfrentás los problemas. Siguiendo con los ejercicios; quiero que pienses en:

¿Cómo aplicarías las 5W2H en estos casos?

Ejemplo 1: Tenés la presentación de tu tesis doctoral en los próximos meses y no te sentís seguro de poder lidiar con el tribunal.

Ejemplo 2: Tenés que realizar tu primera venta de servicios contables a una empresa multinacional.

Ejemplo 3: Te contrataron para ser el nuevo coordinador de una empresa y tus subordinados te duplican en edad. Se viene la presentación frente al grupo.

Buda decía que la mente es como un chimpancé hambriento en una selva con reflejos condicionados. Me pongo un poquito más profundo, pero con la sola finalidad de que comprendas el tema. La mente no es un sistema de

procesamiento tan fácilmente dominable, más bien busca sobrevivir a cualquier costo, incluso si tiene que inventar una completa locura para poder resguardarse. Esto hace que los problemas se vean completamente incontrolables y parezca que nos devoran. Haciendo referencia a esta irracionalidad que les contaba, y a cómo la búsqueda de la solución puede ayudarnos a encarar la vida de otra manera, en un curso de neurociencia me contaron la siguiente historia:

Una persona fue al médico porque no podía dormir, cuando estaba acostado en la cama, pensaba que había gente debajo de ella. Para solucionar esto, comenzó a acostarse debajo de la cama, pero luego vinieron los pensamientos de que había alguien sobre la cama.

El médico le recetó un medicamento y un tratamiento prolongado. En cambio, un amigo simplemente cortó las cuatro patas de la cama para que pudiera dormir tranquilo.

¿Se dan cuenta de cómo, independientemente del problema y su tratamiento, podemos dejar el problema de lado si nos focalizamos en la solución?

Durante mi carrera como consultor comunicacional me tocó asesorar a varios diputados y también a algunos senadores, tanto provinciales como nacionales.

Uno de esos clientes me llamó porque tenía un grave problema de sudoración. Este inconveniente era de tal magnitud que traspasaba la remera, la camisa y también el saco. Era un problema que alteraba completamente al senador, porque era muy visible, inclusive sus colegas se lo recordaban de manera más frecuente de la que a él mismo le gustaría. Luego de pasar por varias alternativas para poder lidiar con la sudoración, desde antitranspirantes, aplicación de toxina botulínica tipo A y medicamentos, el senador estaba convencido de realizar un tratamiento quirúrgico para dejar de transpirar. Frente a esa decisión le pregunté si podríamos intentar una metodología poco ortodoxa que me vino a la mente: colocarle toallitas femeninas en las axilas. Accedió.

¿Saben cuál fue el resultado? No, no dejó de transpirar, pero al ver que la sudoración no era percibida por los otros colegas, logró "controlarla". Eso hizo que él se sintiera cómodo y decidiera no someterse la intervención

dado que “así se sentía bien”.

Frente al problema: solución, solución y nada más que solución.



MITO:

BUEN ORADOR SE NACE…

No debes sobrevalorar lo que podés hacer en un mes, ni infravalorar lo que podés hacer en un año. En un mes las personas quieren poner en orden una vida que lleva décadas en desorden. Querés aprender idiomas, hacerte rico, conseguir el trabajo de tus sueños, y la lista es interminable.

Esta es una característica típica de aquellos que no han madurado. Un niño aún no entendió que, en la vida, todo cuesta esfuerzo. Si uno quiere conquistar algo, desde bienes materiales hasta virtudes, tendrá que enfrentar todo un proceso de conquista y gastar su tiempo y energía en él. Esta realidad puede ser impensable para quienes ven en el otro solo su éxito.

Es obvio que, en el escenario, no están las noches de insomnio, el dinero gastado, las humillaciones sufridas, las rodillas adoloridas. Es detrás de escena, donde la gente no suele mirar, que estas cosas son así. Si mirás solo el éxito del otro, estarás desmotivado, te compararás con él y concluirás que los logros de otras personas no son viables para vos. Este problema se resuelve con la adquisición de una virtud: la paciencia. La paciencia no es, como imaginás, una capacidad para resistir situaciones desagradables. No pienses que sos paciente solo porque podes sobrevivir a la aburrida conversación de ese compañero de trabajo. Por el contrario, la paciencia es una motivación que consiste en mirar con benevolencia. Cuando nos miramos sin juzgarnos, sin pensar "ya debería...", estamos desarrollando ese atributo.

Cuando nos miramos a nosotros mismos con la misma mirada, sin repetir "pero ya debería saberlo", " debería haberlo hecho ya", podemos amar el proceso que nos lleva a conquistar lo que deseamos. Si amamos este proceso, invertiremos en él esfuerzo y tiempo. Con la motivación de la

paciencia conquistamos, además de lo que queríamos desde el principio, la instalación en la edad adulta.

Al entrar en la edad adulta, hay que entender que se necesita esfuerzo para lograr cualquier cosa. Si creés que vas a poder perder peso en un mes, o vas a aprender a cocinar en un mes, es porque todavía estás pensando como un niño. Es porque te imaginás que el esfuerzo es prescindible. Si sobrevalorás lo que podés hacer en un mes, tenés que confesar tu inmadurez. Replanteátelo y anuncialo en voz alta, en caso de que sea necesario: "Soy un niño. Soy un adolescente inmaduro. Todavía no entiendo cómo funciona la edad adulta".

¿ALGUNA VEZ HAS LOGRADO ALGO DE VALOR CON UN REEL DE INSTAGRAM? Vamos, ya puedes entrar en Youtube y aprender, en 2 minutos, a doblar perfectamente una sábana elástica (de esas que hasta ayer simplemente tirabas al armario). En cinco minutos, incluso podés aprender el paso a paso de una limpieza ingeniosa de tu baño. En cinco minutos, aprenderás cosas que aprendés en cinco minutos. En un mes, cosas que aprendes en un mes; en un año, cosas que aprendés... en un año.

Lo que estoy diciendo es obvio, pero tal vez no sea obvio en tu vida concreta. ¿Alimentás la loca expectativa de alcanzar ciertas habilidades, adquirir ciertos conocimientos o desarrollar ciertas virtudes en el mismo tiempo que te lleva aprender a limpiar un inodoro? Frená un momento y pensá en algo de valor que hayas logrado en tu vida. Puede ser una habilidad, la corrección de una adicción, la adquisición de una virtud. Ahora, respondeme, ¿cuánto tiempo tardaste? ¿Y por qué crees que, con otras cosas de valor, deberías tomarte menos tiempo?

El escenario es el lugar donde todos brillan, pero no es ni siquiera el 2 % de la vida de nadie. Para pararme frente al Gran Rex, tuve que entrenar todos los días, intensificar mi ejercitación el mes previo, tomarme mañanas enteras de generación de contenido para estudiar y hacer consultoría y revisar mi charla una y otra vez. Un gran intelectual lee unos ochenta libros al año sobre su especialidad. En todos los casos, el éxito de una persona es el resultado de años de esfuerzo. Es por este esfuerzo que debés mirar. Si solo mirás el éxito, como si fuera un regalo de los dioses, te vas a desanimar y probablemente te vas a terminar rindiendo. Al darte cuenta del esfuerzo que nadie comenta, te invito a que pienses en una personalidad que admirás

y que consiguió algún objetivo. Buscá notas biográficas sobre esta personalidad, tratando de responder a tres preguntas:

- ¿Cuántas horas diarias pasó esta persona en esta actividad?
- ¿Era el oficio en el que esta persona sobresalía solo un pasatiempo? ¿O era profesional en el área?
- ¿Cuántas veces esta persona fracasó o no logró sus objetivos?

Debés de estar imaginando que la paciencia es una capacidad de resistencia. “Mi suegra es una plaga, pero nunca la golpeé. ¡Soy muy paciente!” No, no es así.

La paciencia no es una capacidad de resistir, sino una motivación para amar. Viene cuando mirás a los demás y a vos mismo con una mirada benevolente. Cuando entendés que tanto vos como los demás pueden mejorar, esa mirada comienza a emerger. Cuando te das cuenta de que aunque la situación es mala, puede resolverse, comenzás a amar el proceso de mejora. De ahí viene la paciencia. Y la mejor manera de no lograrlo es juzgarte a vos mismo y a los demás en todo momento.

Que a tu edad ya deberías haber hecho esto, deberías haberlo logrado, deberías, deberías... Es como si, en tu cabeza, hubiera un tribunal que determina tu propia condena o absolución.

Salí de la posición del juez y hacelo todos los días. Diariamente nos ponemos en la posición de juez. Esto se llama orgullo, que es la tendencia a pensar que estamos encima de todo. En la práctica, esto funciona al señalar.

¿Cuántas veces juzgás

… a un extraño por la ropa que lleva puesta?

... a un amigo porque tiene en dificultades financieras?

... a un compañero de trabajo por haber llegado tarde?

... a vos mismo por alguna de estas cosas?

Todos los días juzgamos, pero tenemos que salir de la posición de juez. Ciertas cosas no las resolvemos diseñando un esquema complejo, sino

conociendo una verdad y no olvidándola. Así que el ejercicio para el final de este capítulo es claro; me gustaría que pongas un recordatorio en el despertador de tu teléfono.

El recordatorio es: “Dejá de juzgarte salamín/a”

Es hora de que dejes de pensar en las cosas que no fueron hechas, es hora de que dejes de procrastinar, es hora de que dejes de pensar que tendrías que tener cualidades que no te fueron asignadas por una fuerza sobrenatural. Messi hay uno solo (y no tengo la certeza de que sea humano), pero ¿cuántos jugadores de fútbol existen que son buenísimos y logran cumplir sus sueños con mucho trabajo? ¿Por qué ser un buen comunicador sería diferente?

No hay nada que deberías tener y no tenés, lo único que hay que hacer es dejar de juzgarse a uno mismo y darse tiempo para ser mejores.

En el 99 % de los casos, la comunicación es trascendental y necesaria, pero eso se aprende.


¿TE PARECE QUE ESTO EXISTE?

MITO:

EXISTEN PERSONAS QUE NO TIENEN MIEDO DE HABLAR EN PÚBLICO

Me miro las manos y las veo transpiradas. Hace frío, pero la radio del auto en que vine para acá marcaba 29 grados de sensación térmica. Probablemente tengo los cachetes colorados, por suerte no tengo tiempo para ir al baño a verme. Mi corazón está en los mismos niveles que cuando juego un partido de fútbol con mis amigos, pero estoy solo, me siento muy solo. Empiezo a ser consciente de que mi nariz no está inhalando el aire sino que, contrariamente a lo que dicen los manuales, estoy respirando por la boca. Fui al baño hace 20 minutos y mi vejiga está a punto de explotar. Estoy sentado en la primera fila y mis ojos no pueden dejar de mirar al moderador que está anunciando mis títulos frente a 500 personas, estoy a unos segundos de estar parado en ese escenario donde 1000 ojos estarán puestos sobre mí.

¡Estoy a punto de dar mi primera Masterclass de Oratoria!

¿Esto debería pasarme a mí? Soy el sujeto que contrataron para enseñar cómo hacer para controlar todo lo que estoy sintiendo. ¿Soy el indicado? ¿Por qué no me quedé en casa? Estaba tan linda la cama… Si podría haberme quedado mirando algún capítulo de Los Simuladores y tomándome unos mates… ¿por qué estoy acá? ¿Quién me manda a enseñar esto? ¿Por qué no puedo ser un abogado normal? Mandar expedientes, recibir citaciones. ¡Qué vida… !

Mis pensamientos divagan y me pregunto sin escrúpulos: “¿por qué carajo me dedico a esto?”. Miro hacia adelante: un escenario enorme y redondo. Asientos ocupados, inclusive me parece que alcanzo a ver gente parada en

el final del salón. Focos, cámaras y algunos flashes.

Analizo con muchísimo cariño el cartel en rojo que dice “Exit” a mi costado izquierdo. A su lado veo la alarma de incendios… pienso “que lindo sería…”. Me contengo. Vuelvo a focalizarme.

Intento respirar profundamente y recordar lo que tengo que decir. Recopilo el discurso en la memoria. Miro el reloj. ¿Cuánto faltará para que me den la palabra?

Dialogo internamente: “¡Pará boludo, controlate! Respirá profundmente”. Intento utilizar técnicas de “respiración”. Inhalo, exhalo, un tremendo esfuerzo por prestar atención solo a mi respiración. De repente escucho que el moderador dice mi nombre.

Cierro los ojos y pienso: “ya estamos en el baile, bailemos”. Me levanto y me “grito” internamente: ¡SONREÍ!

Subo al escenario con las piernas temblorosas, pero me las arreglo para hacer una pausa y respirar mientras hablo. Minutos después, siento una extraña euforia invadir mi cuerpo. Un sentimiento de orgullo flota en el aire: No importa cómo, pero lo hice.

Arranquemos a mirar este mito con otros ojos… Pensá lo siguiente: los seres humanos, estamos condicionados a tomar malas decisiones en situaciones en las que somos el “centro de atención”. La culpa de estos errores se atribuye a una estructura en nuestro sistema límbico llamada Amígdala. La función de esta área de nuestro cerebro es asegurar nuestra supervivencia.

La amígdala nunca duerme. Su función es detectar el peligro y enviar señales de alerta al organismo siempre que nuestra vida esté en riesgo. En el momento en que estamos a punto de subir a un escenario, por ejemplo, nuestra herencia genética se enciende en el radar de PELIGRO.

Nuestro cerebro de mamífero se ha ido formando durante millones de años. ¿Y qué significa para un mamífero darse cuenta de que cientos de ojos giran en su dirección? Charaaaaam:

“¡Seré el almuerzo de los chicos!”

Especializada en la supervivencia humana, la amígdala toma inmediatamente el control de nuestro cerebro y se activa. Las glándulas

suprarrenales comienzan a inyectar adrenalina en el torrente sanguíneo. Empezamos a respirar más rápido, oxigenando la sangre. El latido del corazón se acelera, preparando nuestros cuerpos para la batalla. Empezamos a sudar, ¿sabes por qué? Para hacernos más resbaladizos y difíciles de agarrar. Nuestra visión se vuelve más enfocada, para poder decidir entre luchar y huir.

Como si eso no fuese suficiente, nuestro flujo sanguíneo se redirige a los grupos de músculos más grandes (piernas y brazos). Todas las funciones consideradas "no críticas" para que nos mantengamos con vida se ralentizan. La sangre es literalmente robada de órganos innecesarios en ese momento, y llevada a aquellos que asegurarán nuestra estadía en el mundo terrícola. En otras palabras, ¡tendremos que correr para no convertirnos en comida para esos ojos hambrientos que nos miran!

¿Sabés lo que es interesante? Uno de los "órganos no esenciales" que sufre el robo de sangre es precisamente la corteza prefrontal, donde se procesa nuestro lenguaje. ¿Obvio no? No necesitamos hablar, solo tenemos que correr.

¿Ahora te das cuenta de por qué me pasó todo lo que te conté en mi primera Master Class?

Entonces, frente a tanta atención, todo el contenido que preparamos para una reunión o presentación importante simplemente se queda dormido. Por eso surgen los famosos "blancos". Nos sentimos estúpidos, ya que, aunque preparamos todo lo que íbamos a decir, parece que viene Will Smith vestido de traje con el "Neuralizador" haciendo de cuenta que somos personajes de "Hombres de negro", y simplemente nos arruina la existencia.

Ser inteligente, exitoso, hermoso o talentoso no protege a nadie de fallar en un proceso conocido como el secuestro de la amígdala. Eso sonó muy arrogante, pero no estoy hablando de mí, sino de vos.

Tener un coeficiente intelectual por encima del promedio no te convierte en un buen comunicador. Y para la mayoría de las personas, la capacidad de pensar es muy superior a la de hablar y expresarse bien. El director ejecutivo de una organización puede ser brillante en su función, pero no se anima a realizar una presentación en el directorio, por ejemplo.

Empecemos por el principio. Es necesario que comprendas que el miedo

es algo bueno. Básicamente es la forma que tiene tu cuerpo de alertarte sobre un peligro potencial y mantenerte a salvo. El problema ocurre cuando el cuerpo activa una respuesta de miedo, pero no existe un peligro real.

En otras palabras, el miedo a las interacciones sociales no puede considerarse un “miedo verdadero”. Podés tener miedo de decir algo vergonzoso, de que lo juzguen o de no agradar a los demás. Pero lo más probable es que ninguna de estas cosas suceda en la práctica. E incluso si eso sucede, ¡no pasa nada!

En un diálogo con un solo receptor, si decís algo extraño que te avergüenza, lo que puede suceder es que la persona se ría, pero la charla probablemente seguirá y se entablará un nuevo tema. Por lo tanto, la otra persona habrá olvidado por completo lo que dijiste.

Existen dos conceptos importantes que me gustaría que aprendas para que vos mismo logres ponerle fin a este mito que escuchamos; por un lado, tenemos la timidez y por otro tenemos la ansiedad social.

Estas dos están relacionadas entre sí, aunque no son cosas idénticas. La palabra “timidez” se refiere a una tendencia a ser retraído, a sentir incomodidad en situaciones que requieren un contacto con otras personas, como las conversaciones, las citas, conocer a alguien, hablar por teléfono, solucionar conflictos o hablar sobre uno mismo. Está relacionada con una tendencia a la introversión; es decir, las personas tímidas suelen centrarse en su interior y son socialmente retraídas, en comparación con las personas que son sociables y extrovertidas.

En cambio, el término “ansiedad social” se refiere a la experiencia de nerviosismo o incomodidad en situaciones que impliquen ser observado, analizado o juzgado por los demás. Sin duda, las personas tímidas experimentan ansiedad social cuando se relacionan con los otros. Pero de vez en cuando, las personas que no son especialmente tímidas también pueden experimentar ansiedad social.

Por ejemplo, algunas personas que, en general, son extrovertidas se sienten incómodas cuando son el centro de atención al hablar en público, al presentarse en una audiencia, al comer con otras personas, al escribir delante de los demás, al utilizar baños públicos… como verás las causas son de lo más variadas.

En definitiva, cuando a alguien le preocupa hacer el ridículo o verse humillado en un entorno social, se suele denominar ansiedad social. Los tímidos, así como las personas que no son especialmente tímidas, pueden experimentar ansiedad social de vez en cuando. La timidez y la ansiedad social son experiencias normales. En las siguientes páginas quiero que aprendas a distinguir entre la ansiedad normal y la problemática.

La verdad es que la ansiedad social muchas veces se experimenta como una sensación abrumadora y sobrecogedora que parece imposible de controlar. Una estrategia útil para comprender tus sentimientos de timidez y de ansiedad social es descomponerlos en partes manejables. La mayoría de las emociones, incluida la ansiedad, pueden entenderse en función de tres componentes: una parte física (tus sensaciones), una parte cognitiva (lo que pensás), y una parte de conducta (lo que hacés).

La parte física

Los síntomas más perturbadores son los que pueden ver los demás, conocidos como "manifiestos": transpirar, temblar, ponerse colorado y tartamudear. No obstante, existen otros síntomas de ansiedad, como un incremento de la frecuencia cardíaca, la respiración entrecortada, náuseas, mareos y otros síntomas de excitación física que son "no manifiestos".

La parte cognitiva

¿Alguna vez escuchaste que la mente controla al cuerpo? Esta declaración encaja perfectamente con lo que te estoy explicando. Si todos tus pensamientos están diciendo que tu presentación va a ser un terrible desastre, que te van a abuchear, tirar cosas desde la audiencia, hacer preguntas que no sabés responder, que te van a juzgar o vas a salir en los diarios como "la vergüenza de la ciudad", por supuesto que no vas a dar una buena presentación. Tengo que ser antipáticamente directo en este punto. No hay manera de que salga bien algo si vos te representás esas cosas en tu mente. Por ese motivo hay que trabajar en tu pensamiento, no solo antes de tener que hablar, sino algo que muchos profesores de oratoria olvidan, "el durante".

El componente cognitivo del miedo y la ansiedad se refiere a los tipos de

pensamientos, suposiciones, creencias, interpretaciones y predicciones que contribuyen y ayudan a crear los sentimientos de una persona.

Los investigadores demostraron que, aparte de albergar pensamientos angustiosos, las personas con niveles altos de ansiedad social tienden a prestar más atención a la información que confirma sus creencias. Por ejemplo, en el caso de estar hablando frente a un tribunal colegiado, aquella persona que padece ansiedad en alta dosis prestará especial atención al juez, que aparenta estar aburrido o está adoptando una actitud crítica frente a la exposición, y no se fijará en quienes se muestran atentos e interesados.

La parte conductista / conductual

Evitar el contacto con otras personas es la característica de conducta más frecuente de la ansiedad social y la timidez. Quienes la padecen suelen evitar las situaciones sociales por completo, aunque sólo se libran del entorno al que temen durante un breve período de tiempo. También es posible que algunos encuentren maneras sutiles de evitar situaciones sociales y se protejan de lo que ellos perciben como una amenaza social. Pueden evitar el contacto visual, formular preguntas a otras personas para no hablar sobre ellos, apagar la luz para que otras personas no perciban sus síntomas de ansiedad, o beber un par de copas de vino para sobrellevar la situación.

En 2015, el diario británico Sunday Times realizó un estudio sobre el miedo de la gente a hablar en público. Este miedo es incluso mayor que el miedo a los problemas económicos, la enfermedad y la muerte. De los 3000 encuestados en el Reino Unido, el 41 % respondió que el miedo a hablar frente a la gente es el mayor.

Se descubrió también que los síntomas físicos de la ansiedad social son habituales en la población en general. En el estudio, la mayoría de los individuos mostró síntomas físicos de ansiedad en situaciones sociales de vez en cuando. Algunos de los más frecuentes era sentir un cosquilleo en el estómago, sensación de tensión, sonrojarse, problemas para expresarse con claridad, palpitaciones, tartamudeo, un nudo en la garganta, sudar, temblar, tendencia a sonreír, reírse o hablar de forma incontrolada o inapropiada.

¿Son siempre la timidez y la ansiedad un problema?

En muchos casos, la única consecuencia de la ansiedad social es la incomodidad temporal que experimenta la persona en una situación concreta. Además, también es posible que la ansiedad no sea percibida por otras personas, y que los síntomas no interfieran con el funcionamiento del individuo. Si otras personas perciben la ansiedad del orador, su respuesta no suele ser desagradable. De hecho, cierto grado de timidez y de ansiedad social puede considerarse como una señal de modestia o de realismo, cualidades que a menudo se valoran positivamente.

En realidad, carecer de algún tipo de ansiedad social puede ser un problema para algunas personas. Todos conocemos a personas que deberían preocuparse, aunque sea un poquito más, por lo que los demás piensan de ellos. Pero para la mayoría de nosotros, un poco de timidez y de ansiedad social puede ser positivo. Si nunca te preocuparas por lo que piensan los demás, seguramente tus acciones te causarían algunos problemas. Siempre dirías lo que se te pasa por la cabeza sin pensar en los efectos que tus palabras podrían causar en los demás. Llegarías tarde al trabajo, darías presentaciones sin prepararlas y revelarías información confidencial. En poco tiempo, los demás empezarían a responder negativamente, y recibirías esas consecuencias negativas. Cierta cantidad de ansiedad social te protege de algunos hábitos que podrían acarrearte graves consecuencias sociales.

La ansiedad social se convierte en un problema cuando ocurre con demasiada frecuencia, tanto que la persona que se ve alterada por ella tiene dificultades operativas, y es incapaz de alcanzar objetivos importantes en su vida.

Por ejemplo, un vendedor que se ponga nervioso y se bloquee cada vez que tiene que conversar con posibles clientes verá que su ansiedad interfiere con su capacidad para ganarse la vida. Asimismo, una mujer que quiere formar parte de una relación pero rechaza todas las citas por miedo a causar una mala impresión, terminará decepcionada y afectada como resultado de su ansiedad. En estos casos, la ansiedad social es claramente un problema.

Pero espero que hayas entendido que esto es algo que nos ocurre absolutamente a todos los seres humanos con mayor o menor frecuencia, ahora es necesario que entiendas algo que me llevó años darme cuenta…

Lo opuesto a la ansiedad, en mi opinión, es vivir con intensidad. Para

vivir con intensidad, uno debe aceptar que el sufrimiento es inevitable. Vivir con intensidad biográfica significa estar abierto a toda la realidad de la vida. Esta apertura requiere que aceptes el sufrimiento inevitable.

Bajo ningún punto de vista te estoy diciendo que tenés que aprender a amar el sufrimiento, ni MUCHO MENOS el conformismo.

El sufrimiento es parte de la estructura de la realidad. Rechazarlo es escaparle a la vida. Es muy probable que te debilites y pierdas tu capacidad de actuar, vas a estar estancado. Ante el sufrimiento, tu postura no debe ser quejarte. En su lugar, debés mirar la molestia y extraer de ella su contenido de realidad. Mirá hacia afuera, no dentro tuyo. Vamos por partes porque esto es importantísimo.

No dejes que el miedo al sufrimiento paralice tu vida. Yo viví mucho tiempo con eso, no es bueno para vos, y mucho menos para tu entorno.

La mayor causa de sufrimiento en los seres humanos es aferrarse a una imagen mental y nunca ponerse a prueba, nunca correr riesgos, por miedo al sufrimiento.

Es un ataque a la moral, en su sentido más profundo, para frustrar sus posibilidades reales por miedo, por cobardía. El sujeto que se priva de la posibilidad de ser quien nació para ser, de vivir una vida plena, de servir a los demás, se amputa las manos, comete un ataque contra sí mismo.

Aceptar el sufrimiento es salir del mundo mental y entrar en la realidad, donde de hecho se puede actuar. Entrar en la realidad te da fuerza, porque es solo en el mundo real, y no en el mundo mental, que tus acciones tendrán efecto.

Hay una inversión que podés hacer todos los días: convertir los sufrimientos de cada día en fortaleza. Esto te dará una mayor instalación en la realidad y una capacidad de acción inimaginable.

Lo que necesitás saber es que aceptar el sufrimiento y saber apreciarlo significa aceptar la realidad en su totalidad. La instalación en la realidad, a su vez, te da fuerza y capacidad de acción. Rechazar el sufrimiento, como todo escape de la realidad, te hará más débil y producirá estancamiento.

Qué debes hacer: Ante una molestia, como hablar en público, por ejemplo, toma una postura de comprensión. Desentraña lo que te molesta en sus

elementos constitutivos; aprecia su contenido de realidad.

Te voy a dejar un ejercicio y me gustaría que hasta que no lo completes, no continúes leyendo este libro. Si sos de esas personas que sienten que tiene ansiedad social, quiero que diagnostiques la molestia.

Quiero que hagas en esfuerzo por descubrir el origen y los elementos de la molestia. No te detengas en lo que estás sintiendo: mirá hacia afuera, no hacia la sensación de incomodidad.

Ejemplo: “me molesta el calor”. El sol arde y calienta el aire, mi piel, en contacto con él, hace que la temperatura de mi cuerpo suba. Mi organismo reacciona para mantenerse a 36 grados: transpiro por mis poros.

En este momento lo que estoy haciendo no es focalizar en cómo me siento sino en por qué me siento de esa manera. Cuando tu procesamiento de esa molestia se hace a un lado, enfrentar el problema es mucho más fácil, pero no te olvides que crecer duele y, como diría uno de los filósofos contemporáneos que más me gusta, Stephen Pressfield, la resistencia solo aparece cuando estás en subida. Si no tenés resistencia, estás yendo al lugar equivocado.



MITO:

“SI NO ME SIENTO SEGURO, ES PORQUE NO SÉ LO SUFICIENTE”

Como te contaba hace algunos capítulos, antes de dedicarme íntegramente a la docencia fui consultor de PyMEs y startups. Fue una de las mejores experiencias que viví en mi vida, no solo por haber sido un proceso formativo impresionante sino porque me dejó enseñanzas que sigo teniendo presentes hasta el día de hoy, como la que voy a contarte a continuación.

A mediados de 2018, tuvimos un cliente, un emprendedor extremadamente inteligente. Tardé relativamente 5 minutos en descubrir que ese era su mayor problema. Sabía mucho sobre muchos temas diversos: finanzas, producción, logística, criptomonedas, inversiones, y siempre tenía la razón, dado que contaba con argumentos contundentes para derrocar a cualquier idea opositora. Sin embargo, era terriblemente incompetente en varias áreas de su empresa, por ejemplo: marketing y comunicación.

De todas formas, nada superaba a su incompetencia en el trato con la gente. Tomaba decisiones equivocadas o decisiones que revocaban otras mucho más acertadas de los miembros de su equipo en cuanto a contratación, despidos, alianzas, comunicación interna y todo lo relacionado con sus equipos y recursos humanos.

¿Qué sucedía? Era tan inteligente y competente en algunas áreas, que creía tener el dominio completo de toda la empresa. ¿Saben qué terminó sucediendo? Quebró. Aun sabiendo absolutamente todo respecto de finanzas, inversiones y teniendo súper aceitada la parte de producción y logística, no lograba superar sus problemas de interacción personal.

El “efecto Dunning-Kruger” es el fenómeno por el cual las personas que

tienen poco conocimiento sobre un tema creen que saben más que otros que saben mucho más, lo que les hace tomar decisiones equivocadas y alcanzar resultados a menudo desastrosos.

La incompetencia en sí misma restringe a estas personas la capacidad de reconocer sus propios errores.

Estas personas sufren de una superioridad ilusoria.

Probablemente te hayas encontrado con comentaristas de redes sociales que hablan con convicción sobre un tema determinado sin tener una buena cantidad de conocimientos necesarios, ¿no?

En el contexto electoral, las cosas se ponen aún peor: no faltan los "expertos" que hablan de temas de los que saben poco o nada, pero siempre llenos de certeza. "Cómo un candidato va a peinarse de esa manera, es un papelón", defendieron algunos, con convicción, a pesar de que muchos expertos en comunicación opinen lo contrario. Es muy extraño que, incluso con muy poco conocimiento, estén tan seguros, ¿no? De hecho, este es un fenómeno muy común. Cuando te encuentras con "expertos" de Internet (e incluso fuera), ves la manifestación de uno de los mecanismos psicológicos humanos más recurrentes: el efecto Dunning-Kruger.

"La ignorancia genera más confianza en uno mismo que el conocimiento". ─ Charles Darwin.

El efecto Dunning-Kruger es un problema relacionado con la metacognición: la capacidad del individuo para monitorear sus procesos cognitivos e identificar sus limitaciones de conocimiento y comprensión en diversas situaciones. Este efecto se manifiesta más comúnmente en las personas como una incapacidad para reconocer su propia ignorancia, fomentando así una ilusión de superioridad y conocimiento sobrevalorados. Más directamente: cuanto más ignorante sobre un tema, más confianza puede sentir una persona al dar una opinión sobre él. ¿Esto te suena familiar?

El efecto lleva el nombre de los investigadores que lo estudiaron por primera vez y la historia de su descubrimiento científico es una de las más curiosas, casi cómicas.

Un caso bastante particular ocurrido en 1996, llamó la atención de los psicólogos David Dunning y Justin Kruger de la Universidad de Cornell,

Estados Unidos. Un tipo llamado Mc Arthur Wheeler creía que tenía el poder de volverse invisible frotándose la cara con jugo de limón y, seguro de esa habilidad, robó dos bancos sin usar una máscara. Wheeler, quien incluso parpadeó ante una de las cámaras de seguridad en uno de los robos, fue, por supuesto, fácilmente identificado por la policía después de revisar las imágenes. Lo más intrigante de la actitud de Wheeler es que no tenía síntomas de trastornos psiquiátricos y no estaba bajo la influencia de narcóticos; realmente creía en su invisibilidad ante la cámara cuando cometía el crimen. Tanto creía en esto que, informó la policía, Wheeler se sorprendió de que su plan infalible (?) hubiera fallado y les dijo, asombrado, "¡Pero usé el jugo de limón!".

Resulta que Mc Arthur recordaba un experimento, que nos hicieron a muchos en la escuela primaria, que consistía en mojar un hisopo en el jugo de limón y luego escribir en una hoja de papel. A simple vista, nada sucedía, pero si acercabas calor al papel aparecía el rastro que dejó el hisopo; este es un experimento químico llamado "la tinta invisible".

El razonamiento del señor Wheeler fue claro y sencillo, si me froto limón en la cara pero nadie me acerca calor seré invisible… bueno, lo que opino yo al respecto quedará para otro momento… Pero cuando leí esto por primera vez, mi cabeza mutó y cada vez que veo un limón, recuerdo esta historia.

Lo que al principio fue un caso sorprendente y cómico, motivó un estudio juicioso publicado por Dunning y Kruger en 1999. Los investigadores estudiaron qué hace que un individuo se sienta tan seguro y sobreestime tanto sus habilidades sobre algo, incluso si no tenía un conocimiento razonable de ello. Esto, por supuesto, puede llevar a una persona a un comportamiento absolutamente estúpido y aun así estar orgulloso de ello. La conclusión a la que llegaron Dunning y Kruger fue que la ignorancia, en realidad, genera más confianza que el conocimiento.

En un mundo donde no podemos admitir la debilidad en ningún momento, con el riesgo de que nos corten la cabeza, todo el conocimiento superficial está a un clic de distancia; los líderes empresariales tienden a sufrir esta ilusión en al menos algunas áreas.

En este punto, al comprender qué es el efecto Dunning-Kruger y cómo

funciona, es muy posible que ya estés recordando situaciones en tu país donde seguramente viste a alguien sin ningún tipo de conocimiento, hablando como si fuese el dueño de la verdad. En Latinoamérica somos expertos en el tema.

Como sucede durante el Mundial, cuando todo argentino se convierte en entrenador de fútbol. Hay miles de ciudadanos deseosos de responder cómo debe jugar el seleccionado, si jugarían con una formación con 5 atrás o como venimos jugando hasta el momento que salimos campeones de América, si Messi debe jugar por afuera o de enganche; opiniones como estas son completamente recurrentes y frecuentes en todo el país.

No hace falta decir que, en un país formalmente democrático, todos somos libres de tener una opinión y de expresarla en las redes sociales o más allá. Cuando un ciudadano de a pie ejerce su derecho inalienable de expresión y emite una opinión con poca o ninguna base, alejada de la realidad, esto puede incluso tener algún impacto negativo en cuanto a la influencia de su afirmación en la concepción de otras personas. Esta influencia, sin embargo, tiende a ser bastante limitada en el caso del ciudadano común. En general, si existe, se limita a un círculo social restringido, como su familia y amigos.

Sin embargo, algo mucho más problemático ocurre cuando las personas en posiciones clave en el mundo de la política, reproducen con seguridad, precisamente porque son ignorantes, opiniones poco científicas, tendenciosas o completamente erróneas.

Si quieren encontrar sujetos que avalen este efecto, busquen cancilleres, ministros, inclusive presidentes. Personas en puestos clave que opinan, con un curioso grado de certeza, sobre asuntos que claramente desconocen, es lo que sobra.

¿Cómo es posible que incluso las autoridades que deberían confiar en los datos y la ciencia actúen de esta manera? Por trivial que parezca la explicación, aquí va: carecen de las habilidades necesarias para reconocer su ignorancia, es decir, su ignorancia es tal que les impide saber lo ignorantes que son. Como lo resume el psicólogo social David Dunning: “Si eres incompetente, no puedes saber que eres incompetente (…) Las habilidades que necesitás para producir una respuesta correcta son

exactamente las habilidades que necesitás para reconocer qué respuesta es segura".

"Todo el mundo es ignorante, pero sobre diferentes temas" — Will Rogers.

A partir de ahora, cada vez que te encuentres con pronosticadores de vanguardia en Internet (pero también autoridades políticas), llenos de confianza, a pesar de tener muy poco conocimiento sobre lo que dicen, ya sabrás que se están enfrentando a un sesgo cognitivo muy común. Quizá también te preguntes si hay formas de evitar el efecto Dunning-Kruger en tu propio comportamiento. No querés contribuir a la ya colosal desinformación en Internet, ¿no?

Quiero que sepas que el primer paso en este sentido, ya lo diste: conocer la existencia del efecto. Es fundamental que tengamos la humildad para reconocer que sabemos muy poco sobre muchas cosas. "Solo sé que no sé nada", dice la famosa frase atribuida al filósofo griego Sócrates. Seamos socráticos. Y esto se debe a que, para citar al historiador norteamericano Daniel Boorstin, "el gran enemigo del conocimiento no es la ignorancia. Es la ilusión del conocimiento".

Te sugiero que sigas algunos de los pasos a continuación:

- Escuchá a las personas de confianza que te rodean.
- Dales la suficiente libertar para que siempre te digan la verdad.
- Si nunca logras tener personas de tu confianza a tu alrededor, el problema está en vos mismo (la terapia puede ayudarte).
- Si aún necesitás más referencias sobre tus habilidades o desempeños, contratá a un asesor o entrenador que sea tu mentor.

Después de todo, todos somos incompetentes en algunas áreas y, en ocasiones, puede ser esencial para el éxito o el fracaso de nuestro negocio o nuestra carrera. Y no necesitamos sufrir una mala conducta delirante para buscar ayuda. Es importante entender que el entrenamiento nunca está de más. Para los líderes, esta es una verdad crucial.

Los resultados de los estudios de Dunning y Kruger se publicaron en el

Journal of Personality and Social Psychology en diciembre de 1999.

Te dejo un resumen de los puntos más importantes del efecto Dunning-Kruger:

- Los incompetentes no reconocen su incompetencia y pueden llegar a creer que se los está ofendiendo por no lograr los resultados esperados. Incluso, si están experimentando problemas derivados de errores cometidos por no tener conocimiento, estos individuos piensan que saben más que la mayoría y que están por encima de los demás.
- Otro punto curioso es que los incompetentes no son capaces de reconocer la competencia en otros individuos, ya que tienden a creer que son los más conocedores del grupo en el que se encuentran. Si alguien dice lo contrario, es probable que lo identifique como envidioso o que tenga el deseo de robarle su estatus diferenciado. (El famoso canchero… ¡cómo odio a los cancheros!).
- Las personas que padecen el efecto Dunning-Kruger pueden reconocer y aceptar que fueron incompetentes si pasan por un proceso de calificación y adquieren conocimientos. La mejor solución es siempre aprender y, cuando te das cuenta de que gran parte de la población se encamina hacia un efecto colectivo Dunning-Kruger, es una señal de alerta pensar en políticas educativas para estas personas.

Durante este proceso de estudio del fenómeno, los investigadores se dieron cuenta de que la evolución del conocimiento se puede representar en forma de gráfico. Curiosamente, antes de descubrir y aceptar que nada o muy poco se sabe sobre un tema, el individuo pasa por una fase denominada “Monte de la ignorancia”, que es exactamente el momento en el que cree que sabe mucho y quiere dar su opinión sobre el asunto en cuestión, sin darse cuenta de que, probablemente, se esté avergonzando a sí mismo.

Por cierto, algunas investigaciones muestran que este fenómeno viene a desafiar a las matemáticas. En un estudio de ingenieros de software en una empresa, alrededor del 30 % dijo que estaba entre el 5 % superior de los empleados, algo que es matemáticamente imposible.

Otra encuesta que demuestra cómo las personas pueden ser víctimas de esta sobreestimación de sus habilidades reveló que el 88 % de los conductores estadounidenses creen que conducen mejor que el promedio.

Los individuos más capaces son menos susceptibles al efecto Dunning-Kruger.

Como este fenómeno se fundamenta en la incompetencia del sujeto, que lo hace incapaz de identificar su desconocimiento, es natural que los más capaces sean los menos afectados por el problema. Cuanto menos capaz es alguien, mejor es la idea que tiene de sí mismo. Esto no quiere decir que los más hábiles subestimen sus habilidades, sino que creen que los demás saben más o tanto como ellos.

En muchos casos, los que más hablan de algo son los que menos saben, este es un error recurrente que puede tener consecuencias muy graves. Creer que sabés demasiado sobre un tema, hasta el punto de opinar e influir en otros para que tomen malas decisiones, puede resultar desastroso. Por supuesto, los que más hablan no siempre son los que menos saben, pero es fundamental estar atento para no seguir a alguien que no tiene idea de su propia incompetencia.

Las intuiciones, las historias, los sentimientos y otros factores pueden contribuir a que la persona crea que todo lo que piensa es conocimiento realmente legítimo. Casi nadie podrá convencerla de lo contrario sin ofrecerle una gran cantidad de conocimientos.

Esta situación se vuelve más clara cuando se ilustra con un estudio de la Universidad de Yale, en el que se preguntó a personas que no sabían nada de nanotecnología si los beneficios superaban los riesgos que conlleva esta tecnología. Incluso si no sabían nada al respecto, la mayoría de las personas no se abstuvo de dar su opinión y pensar que realmente se basaba en conocimientos verdaderos, y no solo en conjeturas.

¿Puede ser peligroso el efecto Dunning-Kruger?

Si las preguntas sobre el efecto Dunning-Kruger giraran solo en torno a personas que piensan que juegan al póquer mejor de lo que realmente lo hacen, o que saben más de lo que realmente saben acerca de la literatura rusa, entonces no habría mucho problema. Sin embargo, este fenómeno

puede tener consecuencias reales, y muy graves, en sectores como la economía, por ejemplo.

En 2008, el mundo se vio afectado por una crisis financiera que se inició en Estados Unidos debido a esquemas arriesgados desarrollados por individuos del sector financiero y al desconocimiento de los consumidores. En 2012, se realizó una encuesta en la que el 23 % de las personas que se habían declarado en quiebra en ese período creían que eran expertos en finanzas.

Si esas personas hubieran reconocido su incompetencia como inversionistas, podrían haber evitado tomar malas decisiones y atenuar el impacto de la crisis financiera que tuvo un alcance global. Otras áreas pueden verse seriamente dañadas por la inclusión de personas no preparadas, como la política, por ejemplo. No hay nada más arriesgado que un individuo que desconoce su falta de conocimiento en un área crítica para muchos otros.

Nuestros queridísimos amigos Dunning y Kruger recibieron el premio Nobel en el año 2000. Para aquellos que no estén familiarizados, este premio se otorga a los descubrimientos científicos que se consideran los más inusuales del año. Pero que quede claro que esto no es un demérito, ya que estos descubrimientos suelen provocar risas y luego abren la perspectiva de la reflexión.

Para terminar de desmitificar, quiero que lo leamos juntos: “Si no me siento seguro, es porque no sé lo suficiente”.

Justamente lo opuesto al efecto. Cuando sientas ausencia de seguridad, probablemente te conozcas lo suficiente, sepas las falencias que tendrá tu presentación, cuáles son tus puntos débiles y dónde deberías reforzar el conocimiento.

Este efecto es uno de los que suelo explicar a mis alumnos en primer año de la facultad. Es muy común en las primeras mesas de examen que aparezca el famoso “no llego”. Todos los que atravesamos alguna vez la educación universitaria sabemos la desesperación que nos genera no poder concluir nunca, dado que siempre falta algo y siempre existe ese compañero de clase que te dice “No sé nada” y luego se saca un 10. Ese misterio está resuelto. Realmente entiende y sabe, con fundamento, que no sabe nada.

Cuando estudiás para dar un examen oral, cuando estudiás para dar una presentación y creas que no sabés nada, es porque sabés lo que te falta. Ya tenés mucho más de la mitad del camino ganado. Hay que seguir esforzándose un poco más y, obviamente, no tirarse jugo de limón en la cara.



MITO:

IMPROVISAR ES MUCHO MEJOR QUE ESTUDIAR

¿Alguna vez escuchaste los Guns N' Roses? Temas como November rain, Sweet child o' mine o Paradise city cambiaron por completo la escena de la música internacional.

El guitarrista de los Guns, Slash, un sujeto que probablemente recuerdes por ser "el de la galera y rulos", es autor de solos que probablemente aparezcan en tu cabeza mientras te recuerdo esos temazos.

La gran mayoría de los solos (parte de la canción donde la guitarra se convierte en protagonista) que hizo Slash, parecen ser improvisados; él simplemente se deja llevar por la base instrumental y sus dedos empiezan a tocar las cuerdas de su guitarra de una manera aparentemente arbitraria, a una velocidad superlativa.

Mi pregunta es la siguiente: ¿Eso es improvisar? Digo… miren lo que dice la definición de la RAE:

"IMPROVISAR": Hacer algo de pronto, sin estudio ni preparación.

Dejándome llevar por lo que dice la RAE y si la hipótesis es: "Slash improvisa", yo podría agarrar mi guitarra en este momento e intentar hacer algo similar. Aunque no salga igual, la improvisación saldría y quedaría armónica con la música… Si sos de los que cree que puede hacer algo así… nunca tocaste la guitarra.

Improvisar es mucho más difícil que esto.

Una de las claves para realizar una buena exposición es ser un dominador de la materia que se va a exponer, para eso la preparación, a fondo, del tema

va a ser esencial para su buen desarrollo. La preparación abarca tanto al contenido del mensaje como a la forma.

Preparar y familiarizarse con el material que se va a presentar y con los aparatos que se van a emplear es un aspecto ineludible. Debemos estar familiarizados con todo lo que puede resultar ser un impedimento en nuestra presentación. Un recurso útil (especialmente para las primeras veces) se basa en ensayar la exposición previamente con amigos, familiares o incluso hacer una grabación en audio o en video. Dejame decirte que ya sé que odias grabarte, no porque te conozca, sino porque todos, al principio, preferimos ir a extraernos una muela antes que grabarnos y luego, como si fuese poco, ¡VERNOS Y ESCUCHARNOS!

Primeramente tenés que preparar el mensaje verbal, para eso deberás seguir los principios comunicativos respecto de la construcción lógica y precisa del mensaje. No te debes olvidar que la introducción y el cierre son, según mi opinión, las partes más importantes. En definitiva, un discurso por lo general debe contener, como mínimo, las partes ya mencionadas: introducción, desarrollo y conclusión.

La importancia del lenguaje no verbal adquiere una relevancia inusitada; a continuación, te dejo algunos consejos técnicamente aplicables que debes tener en cuenta:

- Tono de voz alto y fuerte al empezar (dirigido a la última fila).
- Modificar y alterar tono, velocidad y volumen para evitar aburrir.
- Utilizar un toque simpático o de humor (siempre adaptado al auditorio).
- Apariencia o vestimenta adecuada. No es lo mismo hablar para una comunidad de vecinos o un grupo informal que frente a un grupo de inversores.
- Es muy importante el contacto visual, mirar al auditorio; se recomienda mirar haciendo una W o una M para abarcar toda la sala. Si estás leyendo (cosa que no recomiendo, pero acepto que muchos se sienten más cómodos), es muy conveniente, de vez en cuando, levantar la vista entre párrafos y dirigir una mirada al público.
- La sonrisa es importante, ya que hace al público más receptivo.

- Hay otras actuaciones que se deben evitar:
- Fiarse de lo aprendido de memoria.
- Disculparse innecesariamente ante errores irrelevantes o por estar nervioso.
- Pasarse del tiempo estipulado.
- Juguetear con objetos como anillos, llaves, carpeta o birome.
- Ocultar las manos en la espalda o bajo la mesa (si decidís hablar sentado).

La clave de toda presentación: El ensayo.

- Toda intervención pública exige una preparación adecuada, no se puede dejar nada al azar.

Características:

- La regla fundamental es ensayar, ensayar y ensayar.
- Ensayar con seriedad permite llegar a dominar la actuación que se va a realizar, lo que contribuye a aumentar la autoconfianza y a reducir la tensión típica de los días previos a la intervención.
- Ensayar no significa simplemente repasar mentalmente el texto dos horas antes de la intervención.

Ensayar implica:

- Leer el discurso en voz alta, cuantas veces sean necesarias, hasta llegar a familiarizarse con él.
- Exponer el discurso recreando, todo lo que sea posible, las condiciones en las que se va a desarrollar la intervención (de memoria, con apoyo de notas, utilizando todos los recursos que vas a utilizar en el momento de la presentación real: pizarrón, Power Point o cualquier otro elemento que decidas).
- Practicar la voz, los silencios, las miradas, los movimientos, las manos, los gestos de la cara.
- Ser capaz de mostrar serenidad, transmitir entusiasmo, saber enfatizar, mostrarse convincente.

- En definitiva, se ensaya no solo para dominar el texto (evitar poder quedarse con la mente en blanco), sino con vistas a sacarle todo su jugo, a conseguir conectar con el público, motivarlo y entusiasmarlo.

El punto es que hay que ensayar incluso aunque se pretenda improvisar el discurso, dado que tan solo el dominio de este permitirá realizar una buena improvisación.

Te recomiendo que hagas el último ensayo (el ensayo general) en el lugar en el que se va a celebrar el acto, y si es posible con participación del equipo técnico de luz y sonido. Esto no lo digo únicamente por si te dedicás a dar charlas como es mi caso, lo digo inclusive si tenés que presentarte a rendir un examen oral en la facultad. Llegá antes al salón, sentate en la silla donde lo harás en un rato, al momento de rendir, fíjate si te sentís cómodo allí o preferís cambiar la silla de lugar. No sabés lo bien que le hace al cerebro saber con qué se enfrentará y dejar de imaginar cosas.

El objetivo es familiarizarse con el entorno y coordinar todos los aspectos de la intervención. Te recomiendo que ensayes o estudies hasta el día anterior al acto. El día de la actuación es preferible descansar, ya que un ensayo de última hora, sin tiempo para corregir errores, tan solo sirve para aumentar el estado de ansiedad.

Si en algún momento fuiste el que dijo “Yo prefiero no preparar nada, simplemente me dejo llevar” pueden suceder dos situaciones:

1. Evidentemente tenés un manejo increíble del tema.
2. Estás bajo los efectos del mito del capítulo anterior.

Infelizmente no hay secretos, solo trabajo.

¿Ahora entendés por qué los músicos hacen pruebas de sonido?


ES LA PRIMERA VEZ QUE HABLO,
O SEA, YO YA HABLABA DESDE ANTES

MITO:

SI HAGO TODO BIEN, LAS PERSONAS NO ME VAN A CRITICAR

¿Alguna vez te preguntaste por qué nos sentimos tan ofendidos por las críticas? Este sentimiento ocurre cuando nos damos cuenta de que otras personas, sean jefes, compañeros de trabajo o clientes, no reconocen el esfuerzo que ponemos en una tarea en particular.

Pero el hecho de que alguien se sienta ofendido por todo puede tener varias causas, como sentimientos de inferioridad cuando la autoestima es baja, o pensamientos rígidos cuando piensan que las cosas deben hacerse de una determinada manera.

Aunque la palabra “crítica” trae consigo energía negativa, puede ser constructiva para quienes saben cómo absorberla de manera positiva. ¿Como? Claro, hay dos tipos de crítica: la destructiva y la constructiva.

¿Cuál es la diferencia entre crítica constructiva y destructiva?

Las críticas destructivas son las que se hacen de manera incorrecta o cruel, como delitos y acusaciones infundadas. Por lo general, las realizan personas que no tienen la capacidad de proporcionar retroalimentación o que no saben cómo tratar con los demás. Si entrás a Twitter vas a ver una catarata de estas.

En este caso, el problema es quién la hace y no quién la recibe. ¿Querés un ejemplo? En el entorno laboral, la crítica destructiva es aquella que se centra en puntos de la personalidad de un empleado y no contribuye en absoluto a su crecimiento personal o profesional.

Solo sirve para destruir tu autoestima y disminuir tu imagen. ¿Y qué es la crítica constructiva? Se caracteriza por presentar el lado positivo de una

situación y algunos puntos que se pueden mejorar para apalancar el crecimiento del otro.

Pero, ¿es posible no sentirse ofendido por una crítica?

Es posible, de hecho, como youtuber, creo que puedo darte algunos tips que fui aprendiendo con el tiempo.

1. Primero escuchá o leé con atención y reflexioná sobre lo que se te dijo.

No intentes justificarte o disculparte cuando recibas una crítica. Antes de decir algo, escucha atentamente lo que el otro tiene que decir, sin interrumpir. Porque a es normal responder agresivamente a una crítica sin darte cuenta.

Esto sucede porque cuando las personas viven rodeadas de críticas, tienden a estar siempre dispuestas a replicar o defenderse ante cualquier posibilidad de "ataque". Además, si no podés escuchar a la otra persona, no vas a poder entender lo que tiene para decirte.

2. Respeta el punto de vista del otro.

Recordá: tu jefe, tu cliente o tu audiencia de Youtube, como es mi caso, raramente te criticarán como persona, sino que puede que te critiquen por tu trabajo. Por lo tanto, el consejo acá es que nunca lo tomes como algo personal. Debés aprender a respetar el punto de vista de la otra persona, incluso si no estás de acuerdo.

Si, por el contrario, empezás a no estar de acuerdo, incluso antes de que termine de hablar, demostrás que sos incapaz de controlar tus sentimientos. Si no estás de acuerdo con lo dicho, podés pedir más detalles (en caso de que veas que la crítica es constructiva), para poder subsanar lo criticado.

3. Analizar la verdad de lo dicho.

Una vez superadas las críticas que llevaron al otro a dar retroalimentación negativa, debés intentar buscar la verdad de la situación, porque a muchas personas les gusta criticar para ofender, hacer daño o "hacerse ver". Si te enganchas en esa, perdiste.

Es muy común en el ámbito laboral encontrar personas que se sienten bien

criticando a los demás. Eso se llama inseguridad. Entonces, cuando seas el blanco de las críticas, verifica si el error existe o si solo se trata de una burla por parte de la otra persona que no merece tu atención.

Consejo Youtuber: No te enganches. Normalmente las personas que te critican destructivamente necesitan llamar la atención de alguna manera; no sos vos el problema. Sé que a veces es difícil, pero con el tiempo lograrás sobrellevar la situación.

4. Tomate un tiempo para hablar sobre el problema.

Para tratar de comprender el problema desde todos los ángulos, es importante averiguar si el otro realmente tiene razón. La mejor manera de hacer esto es tomarse el tiempo para discutir el problema, recordando que será más fácil si el crítico es una persona de confianza pero que puede ser lo suficientemente imparcial para decirte que estás equivocado (en caso de que lo estés).

Después de todo, la comunicación es fundamental en cualquier relación interpersonal. Por lo tanto, organizá una reunión y hacé preguntas para comprender las razones de las críticas que recibís y estate listo para escuchar sin sentirte culpable. Nunca juegues a ser la víctima.

5. Realizá un autoanálisis e intentá mejorar.

Después de recibir una crítica y comprender sus razones, es hora de hacer un autoexamen. Si de hecho cometiste un error y podrías haberlo hecho mejor, tené la humildad de aceptarlo y comprometete a no volver a repetirlo. Si es necesario, justificate. No sé si leíste mi libro “Francotiradores” pero uno de los sesgos cognitivos que explico para persuadir es la justificación (el por qué).

No te olvides de agradecer a los demás por sus comentarios constructivos. Si es necesario, pedí ayuda para mejorar aspectos en los que te das cuenta de que tenés que mejorar, eso lejos de ser algo negativo, demostrará que sos un profesional maduro y tendrás oportunidades de crecer en tu carrera.

¿Alguna vez te pusiste a pensar en lo que sucedería si tu jefe, compañero de trabajo o cliente nunca te hiciera comentarios? ¿Cómo mejorarías? La crítica, cuando es constructiva, es fundamental para tu crecimiento, diría

incluso que es requisito necesario.

Lo que es curioso es que las críticas también aparecerán cuando hagas las cosas bien o excelentemente bien. Las críticas son parte del proceso de crecimiento. Si alguien no llama la atención, no está creciendo, no está rompiendo paredes, no molesta, no crea, no vive, muy difícilmente reciba críticas, o lo hará pero solo de su círculo íntimo. Hay que aprender a vivir con ellas y comprender que no cesarán. Por eso es importante que no te pierdas bajo ningún concepto el próximo mito.



MITO:

LO QUE HAGA O DIGA TENDRÁ UN GRAN IMPACTO

Dejé este mito para el final porque creo que acá está el punto en común de los mitos comunicacionales que nos fueron enseñando durante toda nuestra vida.

Es necesario que dejes de pensar que sos más importante de lo que sos…

Creéme, estás rotundamente equivocado si crees que tu vida "molesta" a la gente. Tu pereza puede molestar a la gente, tu incompetencia, tu enojo sin fundamento, tu hábito de pensar que siempre están hablando de vos. Pero tu vida, querido lector, te lo aseguro y aunque duela, no le importa a nadie.

En el mito anterior te comentaba que mucha gente se siente mal por las críticas, tanto destructivas como constructivas, pero ¿sabés, además, por qué es un error sentirse así? Porque el que critica suele olvidarse de ese momento, porque no es importante para él. Sé sincero, ¿cuántas veces viste a alguien vestirse de una manera que no te parecía acorde a la situación y dijiste algo así como: "Uuuh y este qué se puso?". Si tu vida es medianamente interesante y tenés problemas de gente adulta, ese pensamiento o "crítica" habrá permanecido unos 30/40 segundos en tu cabeza, como máximo. Luego, desapareció.

"Ay, profe, pero yo le importo a mi papá". Sí, claro, no estoy hablando de tu familia y tu círculo cercano. Estoy hablando de las personas que te vas a encontrar ahí afuera, en el mundo real, en la facultad, en el trabajo, en el club, en la vida.

La percepción de que "yo siento que mi presencia le molesta a la gente" se traduce en un deseo de ser observado, un miedo a estar solo. Porque la

verdad, es que sí, estás solo. Incluso si vivís rodeado de gente, tenés muchos hijos, una vida social activa, sos el gerente general de un banco súper exitoso y tenés miles de reuniones durante el día, cuando apoyás la cabeza sobre la almohada, vos fuiste el que vivió ese día, el que tomó las decisiones y, en definitiva, el responsable de tus actos.

Esto no debe entristecernos, es la estructura misma de la vida humana. La verdad es que vivimos entre personas egoístas, ya sea el tipo moralmente egoísta, que quiere todo para sí mismo primero, o el egoísta inocente, que simplemente tiene cosas más importantes que hacer que pensar en vos. El tiempo que alguien pasa pensando en vos, incluso los chismosos de turno, es el 0.0001 % de su vida. Además, las opiniones de los demás sobre vos cambian como el viento.

Cuando entiendas que tu mera existencia no molesta a nadie, podés comenzar a entregar algo a otros. Tu apariencia, dondequiera que estés, no tiene ningún impacto, a menos que te hayas puesto demasiado perfume y tu presencia realmente sea insoportable. Lo que sí puede tener un impacto es tu servicio al otro. Es venir y sonreír a los demás, ver lo que falta, lo que hay que hacer, lo que se puede organizar, lo que se puede mejorar. Cuando lo hagas, la preocupación por "qué estarán pensando de mi" simplemente desaparecerá e, irónicamente, algunos incluso pueden empezar a hablar de vos (pero tampoco te tiene que generar mucha efusividad porque mucho más pronto que tarde se olvidarán de lo que dijeron).

Tratá de interesarte más en los demás.

Pensá en algunas personas con las que vivís (compañeros de laburo, un amigo, un primo, etc.), pensá en algún aspecto de la vida de estas personas y tratá de preguntarles sobre eso en una próxima oportunidad. Ejemplos: ¿qué estudió el hijo de fulanito?, ¿el nuevo trabajo de menganito?

Te propongo este ejercicio: La próxima vez que vea a…

Quién: _______ le voy a preguntar sobre ______

Quién: _______ le voy a preguntar sobre ______

Quién: _______ le voy a preguntar sobre ______

En tu comunicación con las personas, ¿buscás conectarte de verdad, o siempre estás en un segundo plano, pensando que los demás te están envidiando?

Observá qué acciones y pensamientos se te ocurren en la próxima oportunidad en la que estés expuesto en algún entorno social y respondé…

En general, cuando hablo con alguien, yo:

A) No tengo miedo de decir lo que pienso y estoy abierto a escuchar lo que me dicen.

B) Me preocupan más los efectos de lo que estoy diciendo que el tema del que estamos hablando.

C) Incluso puedo escuchar lo que me dicen, pero me preocupa cómo van a interpretar lo que estoy diciendo.

Respuesta: Si su respuesta fue A, estás en el camino correcto. Probablemente seas a quien llaman un "buen oyente".

Si su respuesta fue B o C, te voy a proponer que veas el siguiente video en YouTube: "Lecciones de liderazgo del chico bailarín". Viéndolo entenderás por qué te pido que lo hagas…

A ver… el momento de la verdad:

Hacé una lista de tres cosas que hiciste hoy por alguien... Ejemplo: Hice un pastel para la merienda familiar.

1. ____________________________________
2. ____________________________________
3. ____________________________________

Comunicar se trata de servir siempre, más y mejor. Bailá con la abuela en el casamiento (aunque no sepas cómo hacerlo), cantá en un karaoke con tus amigos (aunque desafines todas las notas), pasá al frente a hablar cuando el profe te haga un ejercicio de improvisación (aunque te equivoques o te quedes en blanco). Hacé cosas por los demás y comunicá

con seguridad que todos se olvidarán de tus errores, divertite y poné el foco en el otro.

Después de todo, ni vos ni yo somos tan importantes.



CONCLUSIÓN

¿Te diste cuenta de lo que se trata este libro? Asumo que sí; esto no se trata en lo más mínimo de desmitificar creencias que nos fueron dichas en algún momento por alguien a quien ni siquiera importábamos, sino de intentar eliminar las objeciones que sirven de justificaciones para que no logres perseguir tu propia esencia.

Querido lector, la comunicación es el vehículo para lograr cumplir tus sueños. Si tenés todos estos mitos en la cabeza, lograr ser el que viniste a ser es muy difícil, a punto tal de que es posible que te preguntes:

"¿Debo o no debo seguir mis sueños?" "¿Debo o no debo perseguir mi esencia?"

Entre estos mitos se esconde una disyuntiva que pocos están listos para plantearse porque es realmente una decisión dolorosa. ¿Decidís ir por el camino seguro de la vida o por el camino de la pasión?

El camino seguro implica un dominio lento de una profesión confiable. Muchos de nosotros comenzamos este camino con la certeza de que nos aburriremos, que será un dolor hacerlo, pero también estamos seguros de que nunca seremos el centro de la atención, de que nunca destacaremos. Estamos seguros de esto: pasaremos la vida mirando el reloj para que llegue el famoso happy hour y que nuestro día termine.

Los mitos que nos fueron implantados hace tantos años hicieron un trabajo minucioso:

Su objetivo era claro: No se debe permitir que todos hablen ni se expresen o digan lo que piensan, mucho menos que todos luchen por sus sueños porque comunicar es algo más que hablar, es actuar, accionar, servir, es vivir.

Por otro lado, está la posibilidad de vivir sin mitos, de manera apasionada, algo que en principio parecería imposible porque existen otras creencias que exceden la comunicación, que aparecen para darnos aún más miedos:

"Si hago algo que amo, ¿siempre seré pobre? Si hago algo de lo que estoy enamorado, ¿tendré futuro? Si hago algo que siento que es mi vocación, ¿viviré humillado por lo que los otros dicen de mí?"

Lo que intento lograr con este libro, en cada uno de los mitos, es que estés más seguro de vos mismo, no para que salgas haciendo cualquier cosa, sino para que entiendas las bases reales de lo que para mí significa la comunicación. Lo que busqué es darte fundamentaciones objetivas y certeras para que puedas tomar mejores decisiones en tu vida y para que, ante todo, la comunicación deje de ser un problema.

Me gustaría también que te quede claro que nunca tendrás seguridad al cien por ciento; el camino de la pasión, del servicio, no está hecho para cualquiera, pero si llegaste hasta acá es probable que esté hecho para vos. Cumplir con lo que vinimos a hacer en esta vida es difícil, muy difícil.

Quiero que entiendas que el mundo de hoy, la modernidad, el mundo de la vida cotidiana en el que vivimos, es un mundo extremadamente competitivo, un mundo de comparaciones infinitas. Si tomás decisiones basándote en los mitos que intenté desmitificar y terminás no potenciando tus pasiones para ser la persona que no deseas ser, quiero que seas consciente de eso. Respeto tu decisión, pero sé consciente.

Y dejame decirte que si no seguís tus pasiones por miedo a estos mitos, terminarás ocupando un lugar que no es tuyo. Ese plan B de tu propia vida que no te cuesta, que te mantiene cómodo, es el plan A de otra persona. Y cuando te enfrentes en tu plan B con alguien para quien ese sea su plan A, las cosas se complicarán porque no tendrás suficiente pasión para luchar. No vas a ponerle toda la energía para lograr el mejor resultado posible, pero el otro lo hará, porque es su plan A.

Y aunque ahora creas que no tengo razón porque preferís mantener el perfil bajo y no darle trascendencia a lo que dice tu interior, el crecimiento en tu carrera será difícil, porque no estarás haciendo lo que te hace realmente feliz. ¿Por qué? Porque internamente seguís pensando en alguno de estos mitos que no te permite dar el salto a lo que realmente sos y viniste a ser.

Las elecciones seguras, las probabilidades altas en la vida, suelen arruinarte.

Mirá el otro lado, ponete en la piel de alguien apasionado, de alguien que ama hacer lo que hace, aunque muchas veces sea criticado, aunque tenga que luchar contra sí mismo y darse cuenta de que no es tan importante, pero que hace lo que hace porque lo llena, lo completa, a punto tal que lo haría gratis. No sé quién sos, no te conozco ni sé de tus pasiones, pero te puedo asegurar que lo que hagas con amor, con fuerza, con energía y vocación de servicio, aumentará considerablemente las posibilidades de dominio del área.

Por otro lado, hacer lo que dice tu esencia hará que baje el precio de tus fracasos. “No entiendo profe, ¿Qué querés decir?”. Pensá conmigo: Imaginate los últimos diez años de tu vida haciendo lo que amás. Aunque tengas altos y bajos, presentaciones malísimas y fracasos manifiestos, a veces ganás, a veces un proyecto te da más problemas que soluciones, trabajás con gente buena, mala, inoperante y genial, pero estas trabajando en tu pasión, en tu esencia. Esos diez años, aun trabajando con altibajos, serán existencialmente mucho menos costosos.

Incluso si no tenés rendimientos espectaculares desde el punto de vista financiero, no pasaste 10 años de tu vida viviendo en cobardía, ni viviendo en la pereza. No pasaste 10 años viviendo sin querer trabajar por la mañana ni esperando que lleguen las vacaciones. No pasaste 10 años yendo en contra de vos mismo.

¿Entendés todo esto? ¡Viviste! Le fuiste fiel a tu esencia. ¡Así es la vida! La muerte no es un día allá adelante, la muerte es todos los días que no viviste, todos los días que no fuiste fiel a vos mismo, que no fuiste fiel a tu esencia, a tu vocación. El costo emocional de esta elección, el costo sentimental de esta elección de perseguir lo que amás, es mucho menor y ninguno de estos mitos puede afectarte de ahora en más.

Al final del día, no sabemos si esta será la única vida que tendremos, pero considerando la peor alternativa, ¿no te parece estúpido dejar de vivirla por mitos que nos fueron implantados para que no logremos cumplir con nuestros propósitos?

Me encantaría que nunca te hagas las preguntas: “¿Qué hice con mi vida? ¿Por qué no hice lo que amaba? ¿Por qué perdí tanto tiempo?”

En algún momento de tu existencia, necesitás darte la oportunidad de

responder qué vida querés tener, más allá de la obediencia, más allá de la timidez, más allá de los mitos que nos fueron impuestos.

Mirá, no es común que tengamos una pasión: pasión por alguien, pasión por las amistades, pasión por la familia, pasión por la vida, pasión por el dinero, pasión por tu esencia. Pero si tenés la bendición de amar algo, amar a alguien, amar lo que hacés, amar tu esencia, entender tu misión de vida, entender tu vocación, es necesario que arriesgues y dejes estos mitos de lado. Si no respondés a esa llamada, querido lector, estás arriesgando mucho más. Estás desperdiciando tu existencia, desperdiciando tu vida. Te estás muriendo.

Eso es lo que me gustaría que hicieras, que seas la persona que debes ser y que, en ese proceso, sigas pissoteando mitos.

Invitación especial: “Pissoteando Mitos 2”

Si tenés la dicha de estar persiguiendo tus sueños, pero al mismo tiempo padecés todo lo que eso conlleva, seguramente te sentiste identificado en más de una oportunidad con lo que fuimos desarrollando en estas páginas.

Te quiero invitar formalmente a que seas parte de “Pissoteando Mitos 2”. Un libro que será escrito exclusivamente por lectores de “Pissoteando Mitos”.

Lo que anhelo con este nuevo libro es que puedas inspirar a que más personas se animen a derribar paredes impuestas por una sociedad que no quiere que persigamos nuestros sueños.

Si, con el correr de las páginas, sentiste que tenías una historia que contar o un mito que romper te invito a que apliques para ser parte de “Pissoteando Mitos 2”.

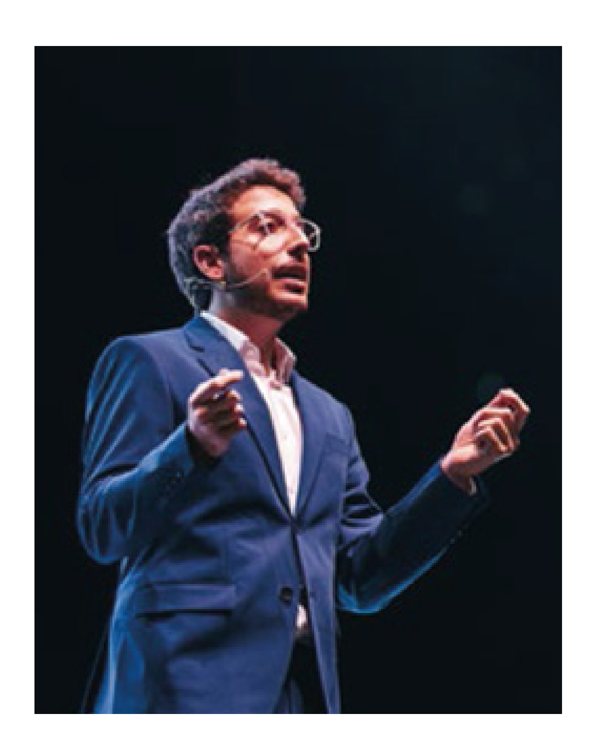
Enviá un mail a:

pissoteandomitos2@francopisso.com para recibir más información sobre la postulación.

Serán elegidos 10 mitos y la ganancia de sus producciones será donada a causas educativas que anunciaremos a través de mis redes sociales.

Ansío leerte.

SOBRE EL AUTOR



Franco Pisso es un abogado y docente universitario que se dedica activamente a la divulgación de conocimiento a través de las redes sociales. Su manera de comunicar y la vertiginosidad que lo caracteriza para la transmisión de conocimiento, hizo que muchos estudiantes encuentren en él la curiosidad y el deseo del saber, logrando alcanzar una cifra que supera los 500.000 seguidores entre todas las plataformas. Paralelamente a su actividad en redes se dedica a la docencia en nivel universitario y la consultoría comunicacional, tanto a políticos como a empresarios.

Capacitó a más de 30.000 personas en su trayectoria, destacándose una Masterclass en el teatro más importante de Argentina, el Gran Rex. Este evento que contabilizó 3.247 asistentes fue la clase más grande que se realizó en Latinoamérica en lo que refiere a la comunicación.

El autor tiene un objetivo muy concreto; convertirse en el profesor que siempre quiso tener.



Editorial
www.tintadeluz.com.ar
+54 9 261 3014073
info@tintadeluz.com.ar
Mendoza, Argentina.